

**PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP PRODUK
PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BANK SYARIAH
MANDIRI CAWANGAN ACEH**

YOEsrIZAL MUHAMMAD YOEsoEF

**JABATAN SYARIAH DAN EKONOMI
AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR**

2014

**PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP
PRODUK PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BANK
SYARIAH MANDIRI CAWANGAN ACEH**

YOESRIZAL MUHAMMAD YOESOEUF

**JABATAN SYARIAH DAN EKONOMI
AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR**

2014

**PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP
PRODUK PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BANK
SYARIAH MANDIRI CAWANGAN ACEH**

YOESRIZAL MUHAMMAD YOESOEUF

**DISSERTASI INI DIKEMUKAKAN UNTUK MEMENUHI
KEPERLUAN BAGI IJAZAH SARJANA SYARIAH
BAHAGIAN II
(SECARA BERKURSUS DAN PENYELIDIKAN)**

**JABATAN SYARIAH DAN EKONOMI
AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA**

2014

UNIVERSITI MALAYA
PERAKUAN KEASLIAN PENULISAN

Nama: _____ (No. K.P/Pasport: _____)

No. Pendaftaran/Matrik: _____

Nama Ijazah: _____

Tajuk Kertas Projek/Laporan Penyelidikan/Disertasi/Tesis ("Hasil Kerja ini"):

Bidang Penyelidikan: _____

Saya dengan sesungguhnya dan sebenarnya mengaku bahawa:

- (1) Saya adalah satu-satunya pengarang/penulis Hasil Kerja ini;
- (2) Hasil Kerja ini adalah asli;
- (3) Apa-apa penggunaan mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dilakukan secara urusan yang wajar dan bagi maksud yang dibenarkan dan apa-apa petikan, ekstrak, rujukan atau pengeluaran semula daripada atau kepada mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dinyatakan dengan sejelasnya dan secukupnya dan satu pengiktirafan tajuk hasil kerja tersebut dan pengarang/penulisnya telah dilakukan di dalam Hasil Kerja ini;
- (4) Saya tidak mempunyai apa-apa pengetahuan sebenar atau patut semunasabahnya tahu bahawa penghasilan Hasil Kerja ini melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain;
- (5) Saya dengan ini menyerahkan kesemua dan tiap-tiap hak yang terkandung di dalam hakcipta Hasil Kerja ini kepada Universiti Malaya ("UM") yang seterusnya mula dari sekarang adalah tuan punya kepada hakcipta di dalam Hasil Kerja ini dan apa-apa pengeluaran semula atau penggunaan dalam apa jua bentuk atau dengan apa juga cara sekalipun adalah dilarang tanpa terlebih dahulu mendapat kebenaran bertulis dari UM;
- (6) Saya sedar sepenuhnya sekiranya dalam masa penghasilan Hasil Kerja ini saya telah melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain sama ada dengan niat atau sebaliknya, saya boleh dikenakan tindakan undang-undang atau apa-apa tindakan lain sebagaimana yang diputuskan oleh UM.

Tandatangan Calon

Tarikh

Diperbuat dan sesungguhnya diakui di hadapan,

Tandatangan Saksi

Tarikh

Nama:

Jawatan:

UNIVERSITI MALAYA

ORIGINAL LITERARY WORK DECLARATION

Name of Candidate: (I.C/Passport No:)

Registration/Matric No:

Name of Degree:

Title of Project Paper/Research Report/Dissertation/Thesis ("this Work"):

Field of Study:

I do solemnly and sincerely declare that:

- (1) I am the sole author/writer of this Work;
- (2) This Work is original;
- (3) Any use of any work in which copyright exists was done by way of fair dealing and for permitted purposes and any excerpt or extract from, or reference to or reproduction of any copyright work has been disclosed expressly and sufficiently and the title of the Work and its authorship have been acknowledged in this Work;
- (4) I do not have any actual knowledge nor do I ought reasonably to know that the making of this work constitutes an infringement of any copyright work;
- (5) I hereby assign all and every rights in the copyright to this Work to the University of Malaya ("UM"), who henceforth shall be owner of the copyright in this Work and that any reproduction or use in any form or by any means whatsoever is prohibited without the written consent of UM having been first had and obtained;
- (6) I am fully aware that if in the course of making this Work I have infringed any copyright whether intentionally or otherwise, I may be subject to legal action or any other action as may be determined by UM.

Candidate's Signature

Date

Subscribed and solemnly declared before,

Witness's Signature

Date

Name:

Designation:

ABSTRAK

Bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank Islam terbesar di Provinsi Aceh, Indonesia. Ianya telah berkhidmat selama 14 tahun untuk masyarakat Aceh yang 98 peratus penduduknya adalah beragama Islam. Oleh kerana itu, kajian ini adalah untuk mengenalpasti pelaksanaan perkhidmatan produk-produk perbankan Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh, mengkaji tahap pemahaman dan penerimaan masyarakat Islam di Aceh beserta faktor-faktor pendorong dan faktor-faktor yang membatasi penyertaan masyarakat dalam produk-produk bank tersebut adalah hal yang menarik dan penting untuk dikaji. Bagi memastikan arah tuju yang lebih telus bagi institusi kewangan Islam dalam meningkatkan lagi penyertaan bersama masyarakat Islam di dalam Sistem Perbankan Islam (SPI). Kajian ini berasaskan kajian kuantitatif yang disokong oleh kajian kualitatif, data kajian dikumpulkan daripada soal selidik kepada seramai 300 responden masyarakat Islam di sekitar wilayah Bandar Aceh dan Lhoksemaue, beberapa data juga diperolehi daripada temubual dengan pihak pengurus Bank Syariah Mandiri. *Statistical Package for Social Sciences (SPSS)* telah digunakan untuk menganalisis dapatan kajian yang diperolehi. Hasil kajian yang diperolehi menunjukkan Bank Syariah Mandiri telah mengeluarkan 14 produk perhimpunan Dana, 22 produk pembiayaan, dan 26 produk perkhidmatan. dengan memakai beberapa prinsip-prinsip Syariah Islam. Hasil data juga menunjukkan pengetahuan responden terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah masih rendah, kerana jawapan 46.7% dari 300 responden menunjukkan pengetahuan yang rendah, manakala 29.3 % responden mempunyai pengetahuan yang sederhana dan 24 % responden mempunyai pengetahuan yang tinggi. Dari sudut penerimaan 112 pelanggan BSM Aceh, 25.0 % responden menunjukkan tahap penerimaan yang sederhana terhadap produk Bank Syariah Mandiri, manakala 74.1 % jawapan responden menunjukkan penerimaan yang tinggi dan responden yang menjawab dengan penerimaan yang rendah adalah 0.9 % sahaja. Yang

mana kesemua data-data di atas menunjukkan potensi penerimaan masyarakat Islam yang tinggi terhadap produk bank Syariah Mandiri kerana 74.1 % dari 112 responden memiliki tahap penerimaan yang tinggi terhadap produk-produk BSM. Kajian juga memperolehi 3 faktor pendorong yang paling banyak mempengaruhi responden dalam penyertaan terhadap produk-produk tersebut iaitu faktor Kesedaran diri mengikut Syariat, Ingin mencuba sistem baru dan Pengaruh Iklan. Manakala 3 faktor penghalang penyertaan iaitu kerana Tidak mengetahui / kurang maklumat mengenai produk Bank Syariah Mandiri (BSM), kerana Produk bank lain lebih mudah difahami berbanding dengan produk BSM serta faktor sudah biasa dengan perkhidmatan bank sedia ada dan rasanya sama sahaja perkhidmatannya berbanding perkhidmatan BSM.

Keyword : Pengetahuan dan Penerimaan Masyarakat Islam, Tahap, Produk-produk

Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.

ABSTRACT

Bank Syariah Mandiri is one of the largest Islamic banks in Aceh Province, Indonesia. it has served the people of Aceh for 14 years in which 98 percent of the population are Muslim. Therefore, the research identifying the implementation of product banking services in Bank Syariah Mandiri branch Aceh, reviewing the level of understanding and acceptance of Moslems in Aceh and studying about the driving factors and factors that obstruct the participation in the bank's products are interesting and important matters to be reviewed for ensuring more transparent direction of Islamic financial institutions to boost the joint participation of Moslems in Islamic Banking System (IBS). This research is based on quantitative method and it is supported by a qualitative method. Data were collected through questionnaires to randomly select samples of 300 Acehnese Moslems in Bandar Aceh and Lhoksemawe City, some data were also obtained through the interview with the Officers of Syariah Mandiri Bank. Statistical Package for Social Sciences (SPSS) was used to analyze the findings of this study. The result of the research shows that the Syariah Mandiri Bank has issued 14 funding products, 22 finance products and 26 Service products, which applies some of Islamic Sharia principles. The result also describes the level of respondents' knowledge toward Bank Syariah Mandiri (BSM) products is still low, this happened because the answer of 46.7 % of 300 respondents indicated a low level of knowledge, while 29.3 % respondents have medium knowledge level and 24 % respondents have a high knowledge. In the point of acceptance of 112 BSM Aceh customers, the results of study shows that 25.0 % of respondents indicated a moderate acceptance level toward Bank Syariah Mandiri (BSM) products, whereas 74.1 % of respondent's answer showed the high acceptance and respondents who replied with a low acceptance is only 0.9 % respondents. These data show the high potential of acceptance toward Bank Syariah Mandiri (BSM) products, because the data showed that 74.1% of the 112 respondents

indicated a high acceptance level toward BSM products. The study also obtained three most motivating factors that influence the participation of respondents, they were: *Sharia* self awareness factor, wanting to try the new system and the Advertisings effect factor. The three obstruct factors were also found during the research, they were: unknowing or little information about Bank Syariah Mandiri (BSM) products, because the other bank products were easier to understand compared to the BSM product and the third factor was respondents who were familiar with the existing bank and it services compared to BSM Service.

Keyword : Islamic Society knowledge and Acceptance, The Level, Products of
Bank Syariah Mandiri Branch Aceh.

PENGHARGAAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hanya kepada Allah s.w.t. lah setinggi-tinggi kesyukuran dipanjatkan. Selawat beriring salam keatas junjungan Besar Nabi Muhammad SAW beserta keluatga, para sahabat dan pejuang-pejuang Islam seluruhnya. Hanya dengan taufik dan hidayatnyalah kajian ini dapat disempurnakan dengan sebaiknya.

Apresiasi dan ucapan jutaan terima kasih kepada Prof. Dr. Joni Tamkin Borhan selaku penyelia yang tabah dan gigih membimbing penulis untuk menyempurnakan kajian ini. Tidak lupa pula penghargaan kepada seluruh pensyarah yang telah mencurahkan ilmu pengetahuan yang tidak ternilai kepada penulis terutamanya Dr. Asmak ab Rahman, Dr. Ahmad Azam, Dr. Noor Aini, Dr. Muhammad Taqiuddin, En. Azizi Che Seman dan para pensyarah lainnya yang telah membimbing penulis menyelesaikan disertasi ini. Tak lupa juga kepada pustakawan-pustakawan yang dengan senang hati melayan keperluan data pengkaji selama menulis disertasi ini.

Penghargaan Khas dan Ingatan setulus hati pengkaji buat Ibunda tercinta Hj. Rohani, Spd, Ayahanda tersayang H. Mohammad Yoesoef Joenaidy, Ibu Mertua Hj. Yusra dan Ayah Mertua H. Zainuddin Idhami, Nenek Nyakmah Lebok manee dan Nenek Pantee Breuh, mudah-mudahan mendapat keredaan Allah dunia Akhirat dalam meniti kehidupan ini. Juga cinta yang mendalam kepada isthrie tersayang Khairisma Zainuddin, SHI. Yang telah membantu penulis menemukan semangat untuk menulis di kala kemalasan mendatangi dan membantu penyelidikan lapangan yang amat membantu penulis dalam menyempurnakan kajian ini. Juga terima kasih yang mendalam buat seluruh ahli keluarga, Pak Cik Razali dan keluarga, Kak Ina Khairina, Kak Nini Khairani, Abang Arif Zainuddin, adek Yoesnita Sari, Muhammad Feri, Safri Agustina,

Munawar Khalil, Muhammad Haikal dan seluruh karib keluarga yang tidak cukup jika penulis sebutkan satu-persatu disini.

Akhir Ucapan terima Kasih diucapkan kepada kakitangan Bank Syariah Mandiri Cawangan Lhoksemawe dan Banda Aceh yang telah memberikan kerjasama yang baik sepanjang kajian ini dibuat. Naungan dan Rahmat Allah didoakan kepada semua pihak yang telah memberikan sumbangan dan bantuan secara langsung atau tidak langsung sepanjang kajian ini dijalankan. Semoga budi dan jasa kalian mendapat ganjaran Allah swt.

Kuala Lumpur, 24 Februari 2014

YOEsrizAL MUHAMMAD YOEsoEF

Email: pondok_rizal@yahoo.com

Jln. Simpang Landing- A13, Pondok Kates No. 4

Desa Hueng, Kec. Tanah Luas, Kab. Aceh Utara,

Provinsi Aceh, Indonesia.

ISI KANDUNGAN

PERAKUAN KEASLIAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
PENGHARGAAN.....	vii
ISI KANDUNGAN.....	ix
SENARAI TRANSLITERASI.....	xiii
SENARAI JADUAL.....	xv
SENARAI KEPENDEKAN.....	xvii
ISTILAH PERBANKAN ISLAM MALAYSIA DAN INDONESIA.....	xix
SENARAI STATUT.....	xxi

Bab I : Pendahuluan/Pengenalan

1.1. Pendahuluan	1
1.2. Latar Belakang kajian.....	2
1.3. Permasalahan Kajian.....	4
1.4. Persoalan kajian.....	6
1.5. Objektif kajian.....	7
1.6. Kepentingan kajian.....	7
1.7. Skop Kajian.....	8
1.8. Metodologi kajian.....	9
1.8.1. Kaedah Pengumpulan Data.....	9
1.8.2. Kaedah Penganalisaan Data.....	10
1.9.Kajian Lepas	12

Bab II : Prinsip-Prinsip Syariah di Bank Syariah Mandiri

2.1. Pendahuluan.....	24
2.2. Prinsip titipan atau simpanan (<i>Depository/Wadi'ah</i>).....	24
2.2.1. Pengertian dan Landasan Syariah <i>Al-Wadi'ah</i>	24
2.3. Prinsip perkongsian Untung (<i>profit sharing</i>)	27
2.3.1. Pendahuluan.....	27
2.3.2. <i>Al-Mud'arabah (Trust Financing, Trust Investment)</i>	27
2.3.2.1. Pengertian dan Landasan Syariah <i>al-Mud'arabah</i>	27
2.3.2.2. Jenis-jenis <i>al-Mud'arabah</i>	29

2.3.3.	<i>Al-Musharakah (Partnership, Projek Financing Participation)</i>	32
2.3.3.1.	Pengertian dan Landasan Syariah <i>al-Musharakah</i>	32
2.3.3.2.	Jenis-jenis Akad <i>al-Musharakah</i>	34
2.4.	Prinsip Jual Beli (<i>Sale and Purchase</i>).....	35
2.4.1.	Pendahuluan.....	35
2.4.2.	<i>Bay' Al-Murabahah (Deferred Payment Sale)</i>	36
2.4.2.1.	Pengertiannya dan Landasan Syariahnya.....	36
2.4.2.2.	Rukun, Syarat dan ketentuan Am.....	38
2.4.2.3.	Hukumnya.....	39
2.5.	Sewa (<i>Operational Lease and Financial Lease</i>).....	40
2.5.1.	<i>Al-Ijarah (Operational Lease)</i>	40
2.5.1.1.	Pengertian dan Landasan Syariahnya.....	40
2.5.1.2.	<i>Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlîk (Financial Lease With Purchase Option)</i>	43
2.5.1.2.1.	Pengertiannya.....	43
2.5.1.2.2.	Bentuk dan hukum <i>Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlîk</i>	43
2.5.1.2.3.	Manfaat dan resiko	45
2.6.	Perkhidmatan (<i>Fee-Based Services</i>).....	45
2.6.1.	<i>Al-Wakalah (Deputyship)</i>	45
2.6.1.1.	Pengertian dan Landasan Syariahnya.....	45
2.6.2.	<i>Al-Kafalah (Guaranty)</i>	47
2.6.2.1.	Pengertian dan Landasan Syariahnya.....	47
2.6.2.2.	Jenis <i>al-Kafalah</i>	49
2.6.3.	<i>Al-Rahn (Mortgage)</i>	50
2.6.3.1.	Pengertian dan Landasan Syariahnya	50
2.6.3.2.	Aplikasi Dalam Perbankan.....	52
2.6.3.2.	Manfaat dan Resiko <i>al-Rahn</i>	53
2.7.	Kesimpulan Bab.....	53

Bab III : Produk Simpanan, Pembiayaan dan Perkidmatan Di Bank Syariah Mandiri.

3.1.	Pendahuluan.....	55
3.2.	Sistem Perbankan Syariah di Bank Syariah Mandiri.....	57
3.3.	Produk-Produk Perbankan Syariah di Bank Syariah Mandiri.....	58
3.3.1.	Akuan Simpanan/Deposit.....	59

3.3.1.1. Akuan Simpanan Berkonsepkan <i>al-Wadi'ah</i> (titipan).....	60
3.3.1.2. Akuan Pelaburan Am Berkonsepkan <i>Mudarabah</i>	63
3.3.2. Produk Pembiayaan :	67
3.3.2.1. Pembiayaan berkonsepkan <i>Murabahah</i>	67
3.3.2.2. Pembiayaan berkonsepkan <i>Ijarah</i>	71
3.3.2.2.1 Pembiayaan dengan Skema <i>Ijarah Muntahiyah Bi al-Tamlik</i> ...	73
3.3.2.3. Pembiayaan berkonsepkan <i>Mudarabah</i>	74
3.3.2.4. Pembiayaan berkonsepkan <i>Musharakah</i>	75
3.3.3. Produk Perkidmatan :.....	77
3.3.3.1. Perkidmatan berkonsepkan <i>Wakalah</i>	78
3.3.3.2. Perkidmatan berkonsepkan <i>Kafalah</i>	80
3.3.3.3. Perkidmatan berkonsepkan <i>Rahn</i>	81
3.4. Kesimpulan Bab.....	83

Bab IV : METODOLOGI KAJIAN LAPANGAN

4.1. Pendahuluan	84
4.2. Latar belakang lokasi kajian	85
4.2.1. Gambaran am lokasi dan objek penyelidikan.....	85
4.2.2. Penduduk dan Agama	85
4.3. Latar belakang cawangan Bank Syariah Mandiri.	
4.3.1. Bank Syariah Mandiri cawangan Banda Aceh.....	86
4.3.1.1. Latar Belakang	86
4.3.1.2. Kawasan Operasi Cawangan.....	86
4.3.1.3. Prestasi Semasa.....	87
4.3.2. Bank Syariah Mandiri. Cawangan Lhoksemawe.	
4.3.2.1. Latar Belakang	88
4.3.2.2. Kawasan Operasi Cawangan.....	88
4.3.2.3. Prestasi Semasa.....	89
4.4. Sampel dan Latar Belakang Responden Kajian	89
4.5. Reka Bentuk Kajian.....	90
4.6. Instrumen Kajian.....	91
4.6.1. Ujian Rintis	94
4.7. Analisis Data.....	95
4.8. Kesimpulan	95

**BAB V: ANALISIS PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP
PRODUK PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BSM CAWANGAN
ACEH**

5.1.	Pendahuluan	96
5.2.	Analisis Kefahaman dan Penerimaan Masyarakat Islam terhadap Produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.....	97
5.2.1.	Latar belakang responden	97
5.2.2.	Jawapan persoalan kajian b (nombor 2): Pengetahuan masyarakat Islam Aceh terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri beserta prinsip syariahnya.....	101
5.2.2.1.	Perincian pengetahuan masyarakat Islam Aceh	103
5.2.3.	Jawapan Soalan kajian b (Nombor 2): Pandangan responden yang menunjukkan tahap penerimaan terhadap produk- produk Bank Syariah Mandiri.....	108
5.2.3.1.	Perincian Penerimaan Masyarakat Islam Aceh.....	112
5.2.4.	Jawapan Soalan kajian c (nombor 3): Faktor-Faktor Penyertaan dan Faktor- Faktor Yang Membatasi Penyertaan Masyarakat Islam Dalam Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Aceh.....	125
5.3.	Kesimpulan Bab	130

Bab VI : Kesimpulan Dan Saranan

6.1.	Kesimpulan Kajian	132
6.2.	Solusi dan cadangan	134
	Bibliografi	142
	Lampiran	149

SENARAI TRANSLITERASI

A. Konsonan

Huruf Arab	Nama dan Transkripsi
ا, ء	a, 'a
ب	B
ت	T
ث	Th
ج	J
ح	H
خ	Kh
د	D
ذ	Dh
ر	R
ز	Z
س	S
ش	Sh
ص	S
ض	D

Huruf Arab	Nama dan Transkripsi
ط	T
ظ	Z
ع	'
غ	Gh
ف	F
ق	Q
ك	K
ل	L
م	M
ن	N
ه	H
و	W
ي	Y
ة	h, t

B. Vokal

Vokal Pendek	Transliterasi	Contoh	Transliterasi
ـَ (Fathah)	A	قَتَّ	<i>Qanata</i>

ـَ (Kasrah)	I	سَلِمَ	<i>Salima</i>
ـُ (Dammah)	U	جُعِلَ	<i>ju'ila</i>

Vokal Panjang	Transliterasi	Contoh	Transliterasi
ا / ي	A	كُبْرَى / بَابُ	<i>bab / kubra</i>
ي	I	وَكَيلٌ	<i>Wakil</i>
و	U	سُورَةٌ	<i>Surah</i>

C. Diftong

Diftong	Transliterasi	Contoh	Transliterasi
اَـ وُ	Aw	قَوْلٌ	<i>Qawl</i>
اَـ يَ	Ay	خَيْرٌ	<i>Khayr</i>
اُـ وُ	Uww	قُوَّةٌ	<i>Quwwah</i>
اَـ يَ	iy/i	عَرَبِيٌّ	<i>'Arabiy/i</i>

SENARAI JADUAL

Jadual 3.1.	Jenis pekerjaan dan jangka masa pembiayaan	69
Jadual 5.1.	Taburan kekerapan dan peratusan Jantina responden	97
Jadual 5.2.	Taburan kekerapan dan peratusan umur responden	97
Jadual 5.3.	Taburan kekerapan dan peratusan tempat tinggal responden	98
Jadual 5.4.	Taburan kekerapan dan peratusan bangsa responden	98
Jadual 5.5.	Taburan kekerapan dan peratusan status perkahwinan responden	99
Jadual 5.6.	Taburan kekerapan dan peratusan pekerjaan responden	100
Jadual 5.7.	Taburan kekerapan dan peratusan pendapatan responden	100
Jadual 5.8.	Pengetahuan masyarakat Islam Aceh terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri beserta prinsip syariahnya	102
Jadual 5.9.	Perincian pengetahuan masyarakat Islam Aceh terhadap maklumat beberapa produk Bank Syariah Mandiri beserta prinsip syariahnya	104
Jadual 5.10.	Status atau hubungan antara responden dan Bank Syariah Mandiri	108
Jadual 5.11.	Produk- Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh yang disertai oleh pelanggan	109
Jadual 5.12.	Tahap Penerimaan Masyarakat Islam terhadap Produk-produk Bank Syariah Mandiri	111
Jadual 5.13.	Taburan penerimaan terhadap maklumat Secara umum produk-produk Bank Syariah Mandiri	112
Jadual 5.14.	Penerimaan responden terhadap perkidmatan produk-produk Bank Syariah Mandiri berbanding dengan bank lainnya	114
Jadual 5.15.	Penerimaan responden terhadap ciri-ciri perkidmatan produk-produk Bank Syariah Mandiri	116
Jadual 5.16.	Penerimaan terhadap amalan perkidmatan produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh	118

Jadual 5.17.	Taburan tahap-tahap kepuasan masyarakat Islam terhadap perkidmatan produk-produk Bank Syariah Mandiri Aceh	120
Jadual 5.18.	Kekerapan responden dalam penggunaan produk Bank Syariah Mandiri Aceh secara umum berbanding dengan Bank lainya	122
Jadual 5.19.	Kekerapan responden dalam penggunaan 3 kemudahan perkidmatan di Bank Syariah Mandiri Aceh	124
Jadual 5.20.	Faktor pendorong menjadi pelanggan Bank Syariah Mandir	126
Jadual 5.21.	Faktor Penghalang Penerimaan Terhadap Produk BSM Aceh (Sebab Tidak Mahu Menjadi Pelanggan BSM Aceh)	128

SENARAI KEPENDEKAN

AAOIFI	: <i>Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution</i>
ARO	: <i>Automatic Roll Over</i>
ATM	: <i>Automated Teller Machine</i>
BCA	: Bank Central Asia
BINA	: Bank Industri Nasional
BPD	: Bank Pembangunan Daerah
BPIH	: Badan Penyelenggara Ibadah Haji
BSB	: Bank Susila Bakti
BSM	: Bank Syariah Mandiri
CNF	: <i>Customer Network Financing</i>
EDC	: Efisien, Dinamis dan Cepat/ Nama Mesin untuk Pembayaran Automatik
GPRS	: <i>General Packet Radio Service</i>
Hal	: Halaman
Ibid	: Ibidem
IMBT	: Ijarah Muntahiyah Bi al-Tamlik
KCP	: Kantor Cabang Pembantu/Pejabat Cawangan Pembantu
KK	: Kantor Kas/Pejabat Kaunter Bank
KMK	: Kredit Modal Kerja
KNIP	: Komite Nasional Pemuda Indonesia
KUR	: Kredit Usaha Rakyat/ Pinjaman dalam jumlah yang kecil untuk perniagaan warga Negara Indonesia
L C	: <i>Letter of Credit</i> (Surat Kredit/Jaminan Kredit)
MEPS	: <i>Malaysia Electronic Payment System</i>
MPS	: Majlis Penasihat Syariah
MSN	: Majlis Syariah Nasional

MUI	: Majelis Ulama Indonesia
NPWP	: Nomor Penyata Wajib Pajak/ Kad Pembayaran Cukai Indonesia
NTP	: Nomor Transaksi Pengiriman
PKB	: Pembiayaan Kendaraan Bermotor
PKPA	: Pembiayaan Koperasi Para Anggota
PKRI	: Perintis Kemerdekaan Republik Indonesia
PNS	: Pegawai Negeri Sipil/Kakitangan Kerajaan
PP	: <i>Payment Point</i>
PPKR	: Pembiayaan Pembelian Kendaraan Bermotor
PPR	: Pembiayaan Pemilikan Rumah
PT	: Perseroan Terbatas/Sendirian Berhad (Sdn. Bhd)
Q. S	: <i>Qur'an Surah</i>
S. A. W	: <i>SalAllahu 'alaihi wasallam</i>
S. W. T	: <i>Subhanahu wata 'ala</i>
SISKOHAT	: Sistem Komputerisasi Haji
SKBDN	: Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri
SMS	: <i>Short Message Services</i>
SPI	: Sistem Perbankan Islam
SPK	: Sistem Perbankan Konvensional
TASPEN	: Tabungan dan Asuransi Pensiun/Syarikat yang mentadbir Tabungan Persaraan Kakitangan kerajaan Indonesia
UKM	: Usaha Kecil dan Menengah
UNSYIAH	: Universitas Syiah Kuala
WNI	: Warga Negara Indonesia
YKP	: Yayasan Kesejahteraan Pegawai

ISTILAH EKONOMI MALAYSIA DAN INDONESIA

Malaysia	Indonesia
Akuan Berjangka	Deposito
Wang Simpanan Dalam Akaun	Debit
Akuan Semasa	Giro
Baki Akuan Tabungan	Saldo
Bil Pembayaran dalam Transaksi	Exep
Perdagangan	
Pengeluaran Wang Simpanan dalam Akaun	Kredit
Sijil Pembuktian Pembayaran	Warkat
Sendirian Berhad (Sdn. Bhd)	Perseroan Terbatas (PT)
Mitra dalam berniaga	Rekanan
Resiko tak terbayarkan hutang pelanggan	Wanprestasi
Daerah setingkat negeri	Provinsi
Premis/Pejabat	<i>Merchant/ Outlet</i>
Surat berharga perintah pembayaran	Bilyet
Nombor bukti pembayaran cukai negara	NPWP (Nomor penyata Wajib Pajak)
Pindahan/pelunasan baki akaun antar wilayah	<i>Intercity Clearing</i>
Kad Izin Menetap Sementara	KIM/KITAS
Kos Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah	Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH)
Sistem Pentadbiran Haji indonesia	SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji)

<p>Syarikat Tabung Persaraan kepunyaan Kerajaan Indonesia</p> <p>Sijil Berharga yang Memperolehi Pembahagian Keuntungan</p> <p>Kakitangan Kerajaan Indonesia</p> <p>Surat Jaminan Bank kepada pihak ketiga atas permintaan pelanggan bank tersebut.</p> <p>Saman, Denda</p>	<p>Taspen (Tabungan Pensiunan) Sdn. Bhd</p> <p><i>Obligasi</i></p> <p><i>PNS</i> (Pegawai Negeri Sipil)</p> <p>Bank Garansi</p> <p>Penalti</p>
---	--

SENARAI STATUT

1. Akta Berita Acara Rapat (No. 146/ 1973)
2. Akta Berita Acara Rapat No. 146 pada tarikh 10 Agustus 1973
3. Akta Notaris (Machrani), 1999, (Akta Notaris No. 29, 1999).
4. Akta Notaris (Sutjipto), 1999, (Akta Notaris No. 23,1999).
5. Akta Perubahan Tatacara dan Tataurus (Perusahaan/Syarikat), 1967, (Akta No. 37, 1967).
6. Berita Pemerintah Republik Indonesia 1956 (No. 37, 1956, Tambahan No. 390).
7. Keputusan Pengadilan Negeri (Jakarta Selatan), 1955, (Keputusan No. 1810, 1955).
8. Keputusan Rapat (Bank Syariah Mandiri Sdn.Bhd), 2006, (Keputusan No. 59, 2006).
9. Surat Edaran Jawatankuasa Pengurusan Bank Syariah Mandiri Sdn.Bhd (No. 10/001/UMM/2008).
10. Surat Keputusan Gabenor Bank Indonesia 1999 (No. 1/24/KEP. BI/ 1999).
11. Surat Keputusan Timbalan Gabenor Senior Bank Indonesia 1999 (No. 1/1/KEP.DGS/1999).
12. Undang-Undang Republik Indonesia (No.10, 1998).
13. Undang-Undang Republik Indonesia (No. 7, 1992).
14. Undang-undang Republik Indonesia (No. 40/2007).

**PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP PRODUK-PRODUK
PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BANK SYARIAH MANDIRI CAWANGAN
ACEH**

1.1. PENDAHULUAN

Di dalam Sistem ekonomi Islam mempunyai beberapa bahagian yang saling berhubungkait dengan satu sama lain, antaranya adalah sistem perbankan Islam yang menyeluruh dan bersepadu dengan dasar-dasar Syariah dan Ekonomi bagi mencapai matlamat kebahagiaan di dunia dan akhirat. Sistem perbankan ini tentunya mempunyai peranan penting dalam perkembangan ekonomi kewangan kerana ianya memberikan perkhidmatan kewangan kepada masyarakat seperti simpanan, pelaburan, pembiayaan dan sebagainya secara sistematik, dan jika dikaji akan sejarah penerapannya pada zaman klasik Islam, maka akan kita dapati bahawa ianya termasuk dalam ajaran Islam yang dibawa oleh Rasulullah s.a.w dan beliau telah menerapkannya dengan membawa hasil yang gemilang dan berjaya mengangkat harkat dan martabat umat Islam yang masih minoriti ketika itu. Ini merupakan salah satu bukti bahawa ajaran Islam adalah mencakupi urusan akhirat dan keduniaan sebagai sistem kehidupan yang lengkap.

Indonesia merupakan salah satu negara yang majoriti penduduknya beragama Islam telah melaksanakan sistem perbankan Islam, dengan menumbuhkan pelbagai jenis perbankan Syariah seperti bank umum Syariah, bank perkreditan rakyat Syariah, dan unit-unit kewangan Syariah yang lain dan tentunya telah mengeluarkan pelbagai produk-produk perbankan yang bersesuaian dengan prinsip-prinsip Syariah.

Di Indonesia khususnya di Provinsi Aceh, produk-produk ini telah mendapat tempat dalam kalangan masyarakat dan telah mulai berjaya dalam membina ekonomi umat Islam. Tetapi masih ramai dalam kalangan umat Islam yang belum mahu menggunakan perkhidmatan produk-produk perbankan Islam ini, dengan kata lain mereka lebih berminat dengan sistem perbankan konvensional (SPK) yang pasti terlibat

dengan amalan riba.¹ Hal ini menggambarkan bahawa masyarakat Islam belum menerima sepenuhnya akan produk-produk perbankan Islam ini, dan ini juga bererti masyarakat Islam khususnya di Aceh belum memahami secara mendalam pelaksanaan sistem dan produk perbankan Islam sehingga pada kenyatannya impak perbankan Islam bagi kesejahteraan masyarakat Islam di Aceh belum menunjukkan hasil yang memuaskan. Oleh sebab itu pengkaji melihat isu penerimaan ini, khususnya dalam kalangan masyarakat Islam di Aceh merupakan perkara penting untuk dikaji.

1.2. LATAR BELAKANG KAJIAN

Krisis kewangan dan ekonomi di Indonesia pada Julai 1997,² yang disusuli dengan krisis politik nasional telah membawa akibat negatif yang besar dalam iklim ekonomi negara.³ Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional menghadapi kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan kerajaan Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk menstruktur semula dan merekapitalisasi sebahagian bank-bank di Indonesia.⁴

Kerajaan Indonesia juga menerbitkan Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 berkenaan Perbankan pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi penumbuhan bank-bank Syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut membolehkan bank beroperasi

¹ Zulkarnaini Masry, "di aceh hanya 5 persen pilih bank syariah karena Agama," laman sesawang *atjehpost*, dicapai 24 September 2013, http://desktop.atjehpost.com/meukat_read/2012/10/23/25194/17/7/Di-Aceh-Hanya-5-Persen-Nasabah-Pilih-Bank-Syariah-karena-Agama.

² Indonesia sudah mengalami 4 krisis kewangan yang terbesar sejak merdeka dari Belanda, untuk lebih jelasnya sila rujuk : Muhammad Syafi'I Antonio, "Antara Kemerdekaan dan Neo-Economic Colonialism" Majalah *Sabili*, no.5, tahun IX 29 Agustus 2001/10 Jumadil Akhir 1422 H, 84-85.

³ Sukowaluyo Mintoraharjo, *BLBI Simalakama*. (Jakarta: Riset Ekonomi Sosial Indonesia, 2001), 103.

⁴ Sila lihat dalam Surat Keputusan Menteri Kewangan Republik Indonesia No. Peng-86/MK/1997 tentang pencabutan izin usaha bank umum.

sepenuhnya dengan memakai prinsip Syariah atau dengan membuka cabang khusus Syariah.⁵

PT Bank Susila Bakti (PT Bank Susila Bakti) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 hingga 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju penggabungan sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank Syariah dengan suntikan modal dari pemilik.

PT Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank Syariah, sejalan dengan keinginan PT Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit Syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tarikh 19hb Mei 1999.⁶ Kemudian melalui Akta No. 23 tarikh 8hb September 1999 Notaris: Sutjipto, SH, nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.⁷

Pada tarikh 25Hb Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gabenor Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan operasi perbankan konvensional menjadi operasi perbankan berdasarkan prinsip Syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Timbalan Gabenor Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 bertarikh 25hb Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Pada hari Isnin, bertarikh 25Hb. Rajab 1420 H bersamaan dengan 1Hb. November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri.

⁵ Lebih lanjut sila lihat, Undang-Undang No. 10 tahun 1998 perubahan keatas Undang-Undang no. 7 tahun 1992 tentang perbankan.

⁶ Lihat akta notaris dibawah Ny. Macharani M. S, SH, Nombor 23, 19 Mac 1999.

⁷ Lihat akta notaris dibawah Sutjipto, SH, Nombor23, 8 September 1999.

Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank Syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Pengurusan PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank Syariah dalam lingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).⁸

Pada peringkat permulaan operasinya, Bank Syariah Mandiri memiliki 8 buah cawangan dengan jumlah modal Rp. 450 Milyar (RM 150 Milion), Rp. 381 Milyar (RM 127 Milion) berupa kecairan dana. Dari modal bersih Rp. 359,118 Miliar (RM 119,706 Milion).⁹ dan Pada tahun 2012, bank Syariah Mandiri menambah cawangannya menjadi 133 cawangan¹⁰. Daerah-daerah yang menjadi keutamaan pembukaan cawangan, merupakan daerah yang majoriti beragama Islam seperti Aceh, Pekalongan, Pemakasan (Madura), Solo dan Makasar. Daripada lima wilayah yang dicadangkan, maka terpilih Aceh sebagai wilayah pertama untuk penumbuhan Bank Syariah Mandiri,¹¹ dengan pelbagai produk-produk perbankan Islamnya. Hingga saat ini BSM telah mengeluarkan sebanyak 14 produk perhimpunan Dana, 22 produk pembiayaan dan 26 produk perkhidmatan.¹²

1.3. PERMASALAHAN KAJIAN

Pengetahuan dan kefahaman masyarakat Islam terhadap produk perbankan Islam merupakan perkara yang amat penting bagi memajukan serta meningkatkan operasi sistem perbankan Islam (SPI) negara. Kajian-kajian berbentuk sejarah, fiqh dan perbandingan telah banyak dihasilkan oleh sarjana-sarjana Islam dalam dan luar negara. Namun begitu persoalan sejauh mana Pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam

⁸ Gunadarma, laman sesawang *ekonomi syariah*, Dicapai 23 April 2012, <http://ekonomisyariah.blog.gunadarma.ac.id/2010/05/21/sejarah-bank-syariah-mandiri/>

⁹ Muhammad Zuhilmi, "Sistem Perbankan Islam dan Pelaksanaannya Di Nanggroe Aceh Darussalam Indonesia", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006).

¹⁰ Syariah Mandiri, Laman sesawang *Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd*, dicapai 6 Oktober <http://www.syariahmandiri.co.id/category/jaringan/lokasi-kantor-bsm/kantor-cabang/>

¹¹ M. Amin Aziz, "Ekonomi Islam" laman sesawang *Pesantren-net*, dicapai 25 April 2012 <http://www.pesantren.net/ekonomi/20001113231314-ban.shtml>.

¹² Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/>

terhadap perkhidmatan produk SPI tersebut belum ada kajian dilakukan secara teliti khasnya di satu-satu kawasan yang boleh kita anggap sebagai mewakili masyarakat Islam di Indonesia. Persoalan tersebut tidak boleh dilihat suatu yang remeh kerana inilah di antara punca di mana berlakunya isu-isu seperti dakwaan bahawa masyarakat Islam lebih berminat dengan perkhidmatan produk perbankan konvensional, produk perbankan Islam (PPI) sama sahaja dengan produk perbankan konvensional (PPK), PPI mengamalkan riba, PPI lebih mahal daripada PPK dan sebagainya. Oleh itu kajian demi kajian berkaitan dengan PPI perlu dibuat dari semasa ke semasa. Dari sebab-sebab berikut, timbul ramai umat Islam tidak mendapatkan perkhidmatan PPI hasil daripada tidak faham kedudukan SPI dan produknya. Sepatutnya umat Islam bukan sahaja dapat memahami SPI dan produknya tetapi mereka sewajarnya memahami peranan mereka terhadap SPI dan produknya sebagai tanggungjawab agama.

Seterusnya, permasalahan sebenar bagi tajuk kajian ini adalah sejauh mana penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk-produk perbankan Islam yang ditawarkan oleh institusi kewangan Indonesia dalam hal ini produk-produk dari Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh, kerana pada dasarnya soalan ini timbul dari pada kenyataan bahawa Aceh merupakan salah satu negeri (provinsi) dalam Negara Republik Indonesia yang penduduknya pada tahun 2010 lebih dari 98 peratus beragama Islam.¹³ Aceh juga mendapat gelaran sebagai daerah *Serambi Mekah*¹⁴ yang memiliki tiga keistimewaan iaitu: keistimewaan dalam bidang agama, adat istiadat dan pendidikan.

Dalam bidang ekonomi, seharusnya dengan adanya keistimewaan tersebut, akan membawa kesan kepada peningkatan aktiviti-aktiviti ekonomi yang bernafaskan Syariah Islam. Ini kerana dalam sejarah Aceh dalam bidang agama, adat-istiadat dan pendidikan adalah bernafaskan Islam sejak sebelum kemerdekaan Indonesia. Namun kenyataannya

¹³Kemendagri, laman sesawang *kemendagri*, dicapai 17 jun 2014, <http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/provinsi/detail/11/nanggroe-aceh-darussalam>

¹⁴ Ensiklopedia Indonesia, *Seri Giografis*, (Jakarta: PT. Ikhtiar Baru Van Hoeven, 1999), 36-37.

aktivi-aktiviti sistem ekonomi konvensional masih majoriti masyarakat Islam Aceh mengikutinya. Hal ini juga terjadi pada aktiviti perbankan di Aceh, di mana masyarakat Islam masih majoritinya memilih dan memakai perkhidmatan produk-produk perbankan konvensional berbanding dengan memilih produk-produk perbankan Syariah.¹⁵ Penerimaan dan penyertaan yang sedikit terhadap produk perbankan Islam mungkin dipengaruhi oleh maklumat mereka bahawa produk perbankan Islam sama sahaja dengan produk perbankan konvensional dari sudut pengamalannya, barangkali hal di atas juga disebabkan oleh kurangnya amalan budaya menabung di kalangan masyarakat Islam Aceh berbanding masyarakat lain.

Jika dilihat secara positif, fakta ini menunjukkan bahawa masih banyak ruang pasaran produk perbankan Islam yang belum diteroka. Ini memandangkan bahawa 98 peratus lebih populasi masyarakat Islam Aceh adalah Muslim. Dalam kata lain potensi produk perbankan Islam untuk terus berkembang amat cerah andai peluang ini dimanfaatkan sepenuhnya. Oleh demikian, fenomena ini patutlah dikaji secara teliti dan berterusan, untuk turut memberi kesedaran kepada masyarakat Islam di Aceh mengenai Sistem Perbankan Islam (SPI) dan faedah-faedah positif yang boleh didapati daripadanya.

Kajian ini juga dilihat perlu bagi memastikan arah tuju yang lebih telus bagi institusi kewangan Islam secara amnya dalam meningkatkan lagi penyertaan bersama masyarakat Islam di dalam SPI.

1.4. PERSOALAN KAJIAN

- a. Bagaimanakah pelaksanaan perkhidmatan produk-produk perbankan Islam di Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh?

¹⁵ Zulkarnaini Masry, dikemaskini 24 November 2013, dicapai 24 September 2013, http://desktop.atjehpost.com/meukat_read/2012/10/23/25194/17/7/Di-Aceh-Hanya-5-Persen-Nasabah-Pilih-Bank-Syariah-karena-Agama.

- b. Sejauh manakah pengetahuan akan kewujudan dan penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan syariah khususnya di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh?
- c. Apakah faktor-faktor dorongan penyertaan dan faktor-faktor yang membatasi penyertaan masyarakat Islam dalam produk perbankan Islam yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh?

1.5. OBJEKTIF KAJIAN

- a. Mengkaji pelaksanaan produk-produk perbankan Islam di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.
- b. Menganalisis pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan Islam khasnya di Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.
- c. Menganalisis faktor-faktor dorongan penyertaan dan halangan yang membatasi penyertaan masyarakat Islam dalam produk perbankan Islam yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.

1.6. KEPENTINGAN KAJIAN

- 1. Mengetahui lebih mendalam mengenai perkembangan produk-produk perbankan Islam di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.
- 2. Mengetahui sejauh mana amalan Syariah dalam perkhidmatan produk-produk perbankan Islam dapat direalisasikan di Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.
- 3. Memperlihatkan secara umum mengenai pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan Islam di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.

4. Dapat mengenalpasti faktor-faktor dorongan penyertaan dan faktor-faktor yang membatasi penyertaan masyarakat Islam dalam produk perbankan Islam yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.
5. Dengan kajian ini dapat menjadi rujukan dan pedoman oleh pihak-pihak penguatkuasa yang terkait dengan perbankan Islam di Aceh untuk merancang strategi yang lebih berkesan bagi meningkatkan penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan Islam agar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat Islam di Aceh.

1.7. SKOP KAJIAN

Kajian ini berkisar kepada penerimaan Masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan Islam yang terdapat di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh. Dua pejabat cawangan bank tersebut iaitu: Bank Syariah Mandiri cawangan Lhoksemawe yang kawasan operasinya meliputi daerah Lhoksemawe, Aceh utara, Aceh Bireun, Bener Meriah dan Aceh Tengah serta cawangan Banda Aceh yang mempunyai kawasan operasi di Banda Aceh, Aceh Besar, Aceh Pidie, Sabang, Aceh Pidie Jaya, Aceh Selatan dan Aceh Jaya, telah dipilih sebagai tempat kajian kerana Bank Syariah Mandiri ialah salah satu bank umum yang dirubah menjadi Bank Umum Syariah dengan menawarkan sistem perbankan Islam secara menyeluruh dan merupakan antar bank yang mempunyai modal dan aset yang besar di provinsi Aceh.

Karena populasi kajian sangat besar, iaitu banci penduduk Banda Aceh 2011 ialah seramai 228,562 orang dan penduduk Lhoksemawe seramai 175,082¹⁶, maka pengkaji mengambil sampel kajian seramai 300 orang responden masyarakat Islam di kedua wilayah tersebut. Sampel tersebut cukup mewakili penduduk kedua kawasan dengan perbandingan 1: 1345 penduduk. Responden merupakan pelanggan dan bukan

¹⁶ BPS Aceh, laman sesawang Badan Statistik Aceh, dicapai 11 desember 2013, <http://aceh.bps.go.id/?r=artikel/view&id=138>.

pelanggan Bank Syariah Mandiri. Sampel tersebut sudah memadai untuk mendapatkan jawapan daripada objektif kajian yang pengkaji dapatkan.¹⁷ Pengkaji juga menggunakan kaedah Persampelan Bertujuan (*purposive sampling*) dalam mengedarkan borang soal selidik. Ini bermakna bahawa pemilihan responden hanya kepada masyarakat di Provinsi Aceh yang beragama Islam sahaja tanpa didasarkan kepada sebarang penentuan latar belakang samada jantina, umur, bangsa, pekerjaan dan sebagainya. Hasil dapatan kajian adalah berdasarkan kepada maklumat dan keikhlasan sampel yang menjawab soalan-soalan selidik yang dikemukakan. Kaji selidik ini telah dilaksanakan oleh pengkaji pada bulan March 2013 sampai September 2013.

1.8. METODOLOGI KAJIAN

1.8.1. Kaedah Pengumpulan Data

Dalam disertasi ini pengkaji akan menggunakan kajian kuantitatif yang disokong oleh kajian kualitatif. Kajian ini cuba memberikan penjelasan secara lengkap tentang keadaan produk-produk perbankan Syariah khususnya bank Syariah Mandiri Indonesia cawangan Aceh, baik dari sisi kebersesuaian produk dengan hukum Islam, kebersesuaiannya dengan kondisi masyarakat Islam di Aceh dan kadar penerimaan mereka. Kaedah pengumpulan data yang dilakukan dalam kajian ini adalah dengan dua kaedah, iaitu:

1. Kajian Perpustakaan (*library Research*).

Pengumpulan data-data ini dengan cara membaca dan menelaah buku-buku, hasil laporan penyelidikan, makalah hasil seminar dan artikel yang disiarkan samada dalam akhbar, makalah mahupun jurnal-jurnal ilmiah juga. Penyelidikan perpustakaan telah dijalankan dibeberapa buah perpustakaan, iaitu : Perpustakaan Utama Universiti Malaya, Perpustakaan Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, Perpustakaan Za'ba

¹⁷ Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan*, (Malaysia: McGraw-Hill Sdn. Bhd., 2006), 201.

Universiti Malaya, Perpustakaan Utama Universiti Islam Antar Bangsa di Gombak, Perpustakaan Wilayah Banda Aceh, Perpustakaan Pasca Sarjana IAIN Ar-Raniry, Banda Aceh, dan Perpustakaan Wilayah Aceh Utara di Lhoksemawe.

2. Kajian Lapangan (*Field Research*)

Kajian atau kaedah lapangan pengkaji lakukan dalam 2 bentuk, iaitu;

A. Soal Selidik

Dalam hal ini, pengkaji menggunakan borang soal selidik dalam kajian lapangan. Pengkaji menyoal seramai 300 responden masyarakat Islam Aceh yang terdiri dari pelanggan dan bukan pelanggan Bank Syariah Mandiri cawangan Lhoksemawe dan Banda Aceh. berdasarkan soalan yang telah disediakan dalam borang soal selidik yang digunakan sebagai instrumen kajian. Metod soal selidik ini lebih lengkapnya akan pengkaji bincangkan pada bab IV dalam metodologi kajian lapangan, manakala Sampel borang ini boleh dirujuk di lampiran 1. Tempoh pengumpulan data menggunakan metod ini dijalankan selama hampir 7 bulan iaitu dari 29 Mac 2013 sehingga 11 September 2013.

B. Temubual (*interview*).

Iaitu pengumpulan data yang diperoleh melalui temu duga. Ini dilakukan dalam temubual secara semi struktur. Temubual secara semi struktur, pengkaji gunakan dalam mengadakan perbincangan dengan Pengurus Bank Syariah Mandiri mengenai persolan kajian yang telah diseragamkan mengikut skop kajian penyelidikan.

1.8.2. Kaedah Penganalisaan Data

Data yang pengkaji kumpulkan akan dianalisis dengan menggunakan *Statistical Package for Social Science (SPSS)* versi 19.0 untuk memudahkan penyelidik mengemukakan hasil kajian agar lebih menepati sasaran objektif, masalah dan hipotesis kajian. SPSS ini akan digunakan semasa dalam menganalisis data pada bab IV bagi

melihat pengetahuan dan penerimaan Masyarakat Islam terhadap produk Bank Syariah Mandiri di Aceh. Pengkaji juga telah memilih 3 bentuk analisis untuk menganalisis data, yaitu:

1. Analisis Induktif

Metode ini merupakan satu proses berfikir untuk mendapatkan bukti keterangan berdasarkan dalil khusus kepada kesimpulan umum yang bersifat universal. Penggunaan metode ini adalah di dalam bab IV dan V yang dapat menerangkan data-data yang berkaitan serta membuat kesimpulan umum mengenai perbincangan tajuk ini.

2. Analisis Deduktif

Kaedah ini bermaksud proses membuat kesimpulan khusus berdasarkan dalil umum. Setelah perbincangan dibuat secara umum, pengkaji akan menggunakan metode ini di dalam bab II dan III. Dalam bab II, teori prinsip-prinsip dasar perbankan Islam dikaji secara umum dan akan dikhususkan kepada bahagian-bahagian tertentu agar lebih mudah membentuk rangka asas prinsip-prinsip Dasar Bank Syariah Mandiri. Manakala dalam bab III pula, pengkaji akan mengkaji beberapa kategori produk Syariah BSM cawangan Aceh yang dihasilkan dari dalil prinsip-prinsip syariah Islam.

3. Analisis Deskriptif

Pengkaji menggunakan Analisis deskriptif untuk menganalisis soal selidik dan hasil temubual dengan cara menggambarkan hasil temuan lapangan dengan kalimat yang mudah difahami dan dengan angka untuk SPSS. Analisis ini pengkaji gunakan dalam bab IV untuk menerangkan latarbelakang responden, data-data mengenai pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam Aceh terhadap Produk Bank Syariah Mandiri..

1.9. KAJIAN LEPAS

Dalam pemerhatian pengkaji kebanyakan penulisan yang mengenai perbankan Islam memfokuskan pengkajian yang berkaitan dengan sejarah dan perbandingan produk-produk perbankan antara bank Islam dan konvensional, kajian terhadap perjalanan produk-produk perbankan Islam dan kaitannya dengan hukum Fiqh, serta banyak kajian yang ditulis sebelumnya berkait rapat dengan kesedaran, kefahaman, keyakinan atau penerimaan masyarakat Islam dan bukan Islam terhadap sistem, jenis-jenis dan produk-produk perbankan Islam. Kajian-kajian tersebut memberi fokus kepada bank-bank tertentu atau satu-satu produk perbankan Islam sahaja atau golongan tertentu, Tetapi pengkaji belum mendapati penulisan kajian tersebut yang mengambil tempat di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh, berikut adalah kajian yang berhubungkait dengan tajuk yang pengkaji ajukan, pengkaji bahagikan kepada beberapa perbahasan utama, antaranya ialah:

A. KEFAHAMAN DAN PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM

Mohd Daud bin Awang (2007) telah membuat kajian kefahaman SPI (Sistem Perbankan Islam) di Malaysia. Beliau menumpukan kajian ini di Pantai Timur Semenanjung Malaysia pada tahun 2007. Beliau mengkaji sejauh mana tahap Kefahaman masyarakat Islam terhadap SPI di Malaysia, di mana pada tahun 1983, SPI berjaya diperkenalkan dengan penubuhan Bank Islam Malaysia Berhad, kajian ini melibatkan 700 orang responden menggunakan kajian lapangan yang mencakupi aspek dorongan, keyakinan dan penerimaan masyarakat terhadap SPI. Berdasarkan analisis kajian ini mendapati tahap Kefahaman masyarakat Islam terhadap SPI masih rendah dan kurang memuaskan. Justeru pengkaji mengemukakan beberapa cadangan bagi

meningkatkan taraf Kefahaman terhadap SPI dengan lebih berkesan khususnya dikalangan masyarakat Islam¹⁸.

Selain itu, terdapat kajian yang dilakukan oleh Fathiah binti Fathil (2008) untuk mengenal pasti penerimaan masyarakat bukan Islam terhadap produk perbankan Islam di bank Rakyat dari aspek tahun dan sebab penyertaan, sebab pemilihan, Kefahaman, minat serta pandangan pelanggan. Kajian ini juga dibuat bagi mendapatkan gambaran yang jelas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pelanggan memilih produk perbankan Islam samada produk akaun simpanan dan pembiayaan. Dari 150 responden kajian, beliau mendapati amnya, tiga faktor penerimaan yang paling banyak mempengaruhi penerimaan produk perbankan Islam ialah layanan dan perkhidmatan yang memuaskan, sifat ingin mencuba sistem baru dan pemberian pulangan yang lebih menguntungkan. Produk pembiayaan lebih dipilih pelanggan bukan Islam berbanding produk akaun simpanan kerana minat terhadap skim yang ditawarkan dan layanan perkhidmatan bank yang memuaskan. Manakala sebab utama pemilihan produk pembiayaan Islam adalah minat terhadap skim yang ditawarkan, pembayaran balik pinjaman balik yang tidak menindas dan kadar pembayaran tetap yang memudahkan perancangan kewangan masa depan.¹⁹

Kajian Muhammad Saiful Islami b. Mohd Taher (2006), ditumpukan kepada persoalan mengenai perbezaan dan hubungan faktor-faktor dalam mempengaruhi penerimaan pelanggan terhadap skim *ar-Rahnu* yang ditawarkan di Kedai ar-Rahnu Bank Rakyat, cawangan Alor Setar, Kedah. Tanpa membezakan pelanggan samada beragama Islam atau bukan beragama Islam. Beliau telah menggariskan faktor demografi dan lima faktor lain iaitu: pengetahuan, keistimewaan skim *ar-Rahnu*,

¹⁸ Muhammad Daud bin Awang, "Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Sistem Perbankan di Malaysia: Suatu Kajian di Pantai Timur Semenanjung Malaysia", (Tesis Doktor Falsafah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2007).

¹⁹ Fathiah Binti Fathil, "Penerimaan Masyarakat Bukan Islam terhadap Produk Perbankan Islam di Bank Rakyat: Kajian di Pulau Pinang", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

kelemahan pajak gadai konvensional, layanan dan khidmat pelanggan serta lokasi sebagai pembolehubah di dalam kajian. Hasilnya, didapati dua faktor yang berpotensi mempengaruhi penerimaan pelanggan terhadap skim ini ialah pengetahuan dan layanan serta khidmat pelanggan.²⁰

Terdapat juga kajian Muhammad Subari bin Ramli pada tahun 2005, yang mengkaji Reaksi Pelanggan Terhadap Sistem Perbankan Islam MAYBANK dan BIMB Cawangan Sungai Besar, Selangor. Dalam disertasi ini, beliau menghuraikan perbandingan numerik reaksi pelanggan terhadap SPI yang diusahakan oleh dua institusi perbankan domestik di atas. Beliau juga menyentuh tentang latar belakang SPI dan institusi terbabit secara ringkas, yang merangkumi aspek sejarah, falsafah, objektif, prinsip, perkhidmatan dan pencapaian yang pernah diraih sebelum ini. Pengkaji mendapati penurunan drastik kadar persetujuan responden terhadap produk kedua bank tersebut yang mencatat jumlah di bawah 40 peratus. Dengan catatan peratusan ketidakpastian responden yang melebihi 50 peratus sebagai petunjuk, item produk institusi juga dicatat sebagai bahagian paling meragukan dan tidak dimaklumi berbanding bahagian lain. Pada disertasi ini pengkaji hanya menyentuh secara umum reaksi pelanggan terhadap produk yang ditawarkan kedua bank terbabit.²¹

Seterusnya, kajian Noradilah binti Alwi Noradilah (1998), telah membuat kajian Kefahaman SPI di Kuala Lumpur pada akhir tahun 90-an. Dalam kajian empirikal tersebut seramai 100 responden telah diuji tahap kefahaman terhadap perbankan Islam di sekitar Kuala Lumpur. Menurut kajian tersebut prinsip *al-Wad'i'ah* dan *al-Mudarabah* merupakan dua prinsip yang paling difahami ketika itu, manakala prinsip *ijarah thuma al-bay'* adalah yang paling kurang difahami berbanding *bay' bithaman ajil*

²⁰ Muhammad Saiful Islami bin Mohd. Taher, "Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Pajak Gadai Islam (al-Rahn): Kajian di Kedai ar-Rahnu Bank Rakyat Cawangan Alor Setar, Kedah", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006).

²¹ Muhammad Subari Bin Ramli, "Reaksi Pelanggan Terhadap Sistem Perbankan Islam: Kajian Perbandingan Antara MAYBANK dan BIMB Cawangan Sungai Besar, Selangor", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2005).

dan *qardhul hasan*. Kajian tersebut juga telah menguji penerimaan prinsip *bay' al-Salam* dan *al-Musharakah*.

Menurut keputusan kajian tersebut tahap kefahaman yang sangat baik terhadap prinsip *al-Wadiah* dan *al-Mudharabah* adalah sekitar 10%. Kajian tersebut juga merumuskan bahwa ramai yang berminta dengan SPI tetapi hanya 58.9% sahaja yang bercadang akan bertukar kepada SPI (BIMB). Faktor yang paling kuat mendorong mereka bertukar ialah tidak mahu terlibat dengan riba, sumber pembiayaan dan mudah, di mana masing-masing mencatatkan nilai peratus 19.44%, 11.37% dan 11.35%. manakala faktor dorongan responden menjadi pelanggan BIMB, peratus tertinggi ialah tidak mahu terlibat dengan riba 25.68%, kemudian faktor caj munasabah 17.05% dan keyakinan terhadap bank 13.25%. sumber maklumat SPI yang utama ialah nasihat kawan dan saudara mara iaitu 22.82%, manakala media cetak dan elektronik berada pada kadar bawah 7% kecuali radio 10.34%. Kefahaman berkaitan kepuasan perkhidmatan BIMB ada menunjukkan 8% yang tidak setuju dengan konsep perbankan Islam dan selebihnya menyatakan kepuasan mereka dengan BIMB.²²

Mohd Bahroddin bin Badri (2008) seterusnya yang mengkaji tahap kefahaman dan penerimaan masyarakat Melayu terhadap takaful keluarga (insuran secara Islam), berasaskan data yang dikumpulkan daripada soal selidik kepada sejumlah 430 orang Melayu di sekitar Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur. Dapatan yang diperoleh menunjukkan perbezaan kategori responden berimpak pada tahap pemahaman dan persepsi yang berbeza terhadap takaful keluarga, di mana kategori responden yang mempunyai polisi takaful keluarga didapati mempunyai pemahaman yang jelas dan persepsi yang positif terhadap takaful keluarga. Sebaliknya kategori responden yang mempunyai insurans hayat konvensional, didapati tidak mempunyai gambaran yang

²² Noradilah binti Alwi, "Bank Islam Malaysia Berhad : A Study of Muslims Perception of Islamic Banking in Kuala Lumpur", (Latihan Ilmiah Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Putra Malaysia, 1998).

jelas mengenai takaful keluarga. Hasil kajian juga menunjukkan bahawa responden dilihat mempunyai tahap keyakinan dan kefahaman yang lebih baik terhadap insurans hayat konvensional berbanding takaful keluarga. Sementara itu, didapati tiada pemahaman yang jelas mengenai takaful keluarga pada kategori responden ketiga, iaitu responden yang tidak mempunyai sebarang polisi. Kajian ini juga menunjukkan bahawa mereka yang mempunyai kefahaman akan keperluan memiliki perlindungan insurans menunjukkan kesedaran yang positif terhadap takaful keluarga.²³

Terdapat satu kajian lapangan yang dilakukan oleh Syukriah Zakaria (2004)²⁴ tentang pemahaman dan sambutan takaful oleh orang ramai di Bagan Serai yang melibatkan 100 orang responden. Soalan-soalan yang ditanyakan juga agak bersifat umum dan kurang mendasar. Soalan yang berkaitan takaful pula tidak diasingkan kepada takaful Am dan takaful Keluarga sedangkan kedua-duanya mempunyai perbezaan besar. Walau bagaimanapun, tidak dinafikan bahawa kajian ini merupakan langkah permulaan yang baik untuk mendorong lebih banyak lagi kajian lapangan ke atas masyarakat setempat pada masa hadapan.

Selain itu, terdapat kajian yang dilakukan oleh Naveed Azeem Khattak dan Kashif-Ur-Rehman (2010) menyatakan bahawa konsep perbankan Islam bukanlah sesuatu yang baru. Perbankan Islam adalah sangat mudah mendapat pengiktirafan dalam pasaran kewangan dan merupakan saingan yang mantap bagi Industri perbankan konvensional. Oleh itu Industri Perbankan Islam (IPI) perlu mengambil kira cara pendekatan dan kepuasan pelanggan mereka serta tahap kesedaran ke arah itu. Kajian beliau menganalisis tahap kepuasan dan kesedaran pelanggan terhadap IPI. Mereka juga mengkaji hubungan antara pembolehubah demografi yang berbeza dengan kepuasan

²³ Mohd Bahroddin Bin Badri, "Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga: Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

²⁴ Syukriah Zakaria, "Pemahaman dan Sambutan Masyarakat Terhadap Skim Takaful : Kajian di Bagan Serai, Perak", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2004).

dan kesedaran pelanggan. Sampel daripada 156 responden di bandar-bandar yang berbeza di Pakistan telah dipilih. Untuk analisis, ujian Kruskal-Wallis telah diterima pakai untuk memeriksa hubungan antara pembolehubah demografi dengan kepuasan dan kesedaran. Hasil kajian mendapati bahawa responden berpuas hati terhadap beberapa perkhidmatan dan tidak bertidak puas hati dengan beberapa perkhidmatan lainnya. pelanggan menunjukkan bahawa tahap kesedaran mereka akan kewujudan barangan yang berbeza tetapi tidak mengamalkan produk-produk ini.²⁵

Mokhtar Mahamad Izah Mohd Tahir dalam satu kajian rintis dalam *Jurnal Kemanusiaan* Bil.16 Disember 2010 mengkaji kesedaran pelanggan bukan Islam terhadap perbankan Islam. Kajian beliau bertujuan mengkaji kesedaran pelanggan bukan Islam terhadap perbankan Islam. Data dikumpul menggunakan kaedah soalselidik yang diedarkan secara persampelan rawak kepada pelanggan-pelanggan bukan Islam dan dianalisis menggunakan kaedah deskriptif. Hasil kajian rintis yang telah dilakukan di sekitar Kuala Terengganu mendapati kebanyakan pelanggan masih lagi mempunyai tahap pengetahuan yang rendah mengenai perbankan Islam dengan sumber pengetahuan mereka yang utama adalah akhbar dan televisyen. Sebahagian besar responden tidak yakin perbankan Islam dapat menyaingi perbankan konvensional dan ramai juga responden yang belum menggunakan perbankan Islam turut menyatakan tidak berminat untuk menggunakan perbankan Islam. Kajian rintis ini juga mendapati faktor-faktor penting yang mempengaruhi pelanggan-pelanggan bukan Islam dalam pemilihan bank ialah faedah yang tinggi, tabungan yang selamat, perkhidmatan yang cepat dan efisien, transaksi yang cepat, dan kualiti perkhidmatan. Produk perbankan Islam yang

²⁵ Naveed Azeem Khattak and Kashif-Ur-Rehman, "Customer Satisfaction and Awareness of Islamic Banking System in Pakistan" *African Journal of Business Management* Vol. 4(5), 2010) 662-671, Available online at <http://www.academicjournals.org/AJBM>

mendapat sambutan pelanggan bukan Islam ialah akaun simpanan, pelaburan dalam saham dan kad kredit.²⁶

Anang dan rakan-rakan (2004) mengkaji dalam kertas projek mereka mengenai Perbankan Islam dan penerimaan masyarakat di Terengganu.” Kertas projek ini telah dibentangkan pada *4th International Malaysian Studies Conference*. Kajian beliau mendapati beberapa penemuan-penemuan mengenai penerimaan masyarakat dan faktor-faktor pendorongnya. Dalam kajian tersebut, 100 responden yang dipilih secara rawak yang berkunjung di dua bank Islam iaitu Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dan Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB) di Kuala Terengganu. Mereka mendapati faktor agama menjadi faktor utama yang mendorong pelanggan memilih bank Islam. Ia diikuti oleh beberapa faktor lain seperti persekitaran dalaman selesa (kedua), kepelbagaian produk (ketiga), kawalan keselamatan (keempat) dan pengagihan keuntungan yang adil (kelima).²⁷

Pada tahun 2004 satu kertas kerja berkaitan dengan kajian lapangan SPI telah dibentangkan oleh Hasan Bahrom, pensyarah Universiti Institut Teknologi Mara (UiTM) ketika itu. Beliau membuat kajian kefahaman terhadap SPI di kalangan usahawan Melayu di Pantai Timur. Kajian tersebut telah dibentangkan dalam seminar anjuran Kolej Universiti Islam Malaysia dengan kerjasama Bank Islam Malaysia, Takaful Malaysia dan Bank Muamalat Malaysia pada mac 2004. Kajian tersebut menunjukkan bahawa tahap kefahaman usahawan Melayu terhadap produk perbankan islam amat rendah, di mana mereka masih kurang menggunakan perbankan Islam di

²⁶ Mokhtar Mahamad Izah Mohd Tahir, “Persepsi Pelanggan Bukan Islam Terhadap Perbankan Islam: Satu Kajian Rintis”, *Jurnal Kemanusiaan*, Bil. 16, (Kuala Lumpur: Universiti Teknologi Malaysia (UTM), 2010), 44-61. Dalam laman sasawang: www.fppsm.utm.my/jurnal-kemanusiaan.html.

²⁷ Anang dan rakan-rakan, “Perbankan Islam dan Penerimaan Masyarakat di Terengganu.” *4th International Malaysian Studies Conference 2004*.

Malaysia. Kajian beliau menunjukkan terdapat lebih 50% tahap ketidakfahaman terhadap SPI.²⁸

Sementara itu, Nabsiah Abdul Wahid (2000) menulis secara langsung tentang perlakuan pengguna yang merangkumi kesedaran, faktor pengaruh, tindakan, cara mengendali, cara menarik perhatian pengguna dan sebagainya. Namun, kajian ini lebih cenderung kepada pengguna barangan jualan atau produk gunaannya dan perkhidmatan perbankan. Walaupun begitu, teori yang dikemukakan adalah asas yang boleh digunakan dalam pelbagai keadaan kerana kebanyakannya merujuk kepada tabiat pengguna atau pelanggan itu sendiri.²⁹

B. PRINSIP-PRINSIP DAN PRODUK-PRODUK PERBANKAN ISLAM

Kajian oleh Fadlul Rahman bin Azizan (2003) yang membincangkan sistem perbankan Islam yang dilaksanakan di Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB). Kajian lebih tertumpu di Ibu Pejabat BIMB di Kuala Lumpur dan kajian beliau turut membincangkan sistem perbankan Islam secara umum merangkumi sejarah SPI di seluruh dunia dan sejarah penumbuhan BIMB dan keseluruhan produk-produk yang disediakan berlandaskan prinsip-prinsip Syariah yang lama dan baru untuk memenuhi kehendak pelbagai lapisan dan bangsa. Produk-produk yang ditawarkan oleh Bank terbabit adalah berdasarkan data yang beliau dapati sehingga tahun 2002.³⁰

Seterusnya, kajian yang dilakukan oleh Zam Zariah Omar (2003) Nurfahratul Azlina binti Ahmad (2005), dan Redzuan Muhammad (2001). Meskipun kajian mereka berbeza, namun terdapat persamaan dalam perbincangan hal-hal berkaitan dengan sejarah perkembangan kad kredit, bagaimana pemasaran kad kredit Syariah serta strategi bagi

²⁸ Hasan Bahrom, "Global Challenges & Competitiveness of Malaysian Financial Institutions" Marriot Hotel Putrajaya: *National Seminar in Islamic Banking & Finance (iBAF) 2004*, Anjuran Fakulti Ekonomi dan Muamalat KUIM, 2-3 Mac 2004), 231-247.

²⁹ Nabsiah Abdul Wahid & Ishak Ismail, *Perlakuan Pengguna*, (Kuala Lumpur: Prentice Hall, 2000), 2.

³⁰ Fadlul Rahman Bin Azizan, "Produk-produk Perbankan Islam di Ibu Pejabat Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya, 2003).

meningkatkan permintaan kad kredit Islam dengan pelbagai langkah dan cara yang diambil oleh pihak bank bekerjasama dengan syarikat-syarikat dan institusi-institusi di Malaysia.³¹ Juga dihuraikan sejauh mana kefahaman masyarakat Islam terhadap pelaksanaan kad kredit Islam sebagai kad alternatif yang bebas dari unsur riba.³² Dinyatakan juga prinsip Syariah yang diguna pakai dalam kad kredit Islam di Malaysia, pada peringkat awal menggunakan prinsip *bay' bithaman ajil* tetapi selepas beberapa masa ditukarkan prinsipnya kepada *bay' al-'Inah* setelah muncul beberapa masalah berkaitan dengan *bay' bithaman ajil*. Pandangan-pandangan para ulama semasa ataupun yang berkenaan dengan kad kredit Islam sangatlah ringkas.³³

Terdapat juga kajian Engku Rabiah Awawiah Engku Ali (2009) dalam kertas projek beliau. Beliau menguraikan tentang sukuk, sejarah penumbuhan, faktor-faktor pendorong terbitnya sukuk, kebersesuaiannya dengan prinsip syariah, Dan kedudukan *sukuk al-Mudarabah* dan *al-Musharakah* dalam pasar modal Islam beserta cabaran dan kesempatan yang boleh diperolehi dalam perkembangan kedua model sukuk terbabit.³⁴

Di samping kajian-kajian di atas, pengkaji juga menjadikan beberapa buku yang berhubung kait dengan tajuk kajian pengkaji sebagai kajian lepas, antara lain: Muhammad Umer Chapra (1985) membincangkan beberapa bentuk pelaburan dalam Islam, iaitu: dalam bentuk *Mudarabah*, *syirkah*, *bay' al-Mu'jjal*, *bay' al-Murabah* dan lain-lain yang berhubung kait dengan sistem kewangan dan perbankan Islam.³⁵

³¹ Zam Zariah Omar, "Strategi Pemasaran Kad kredit Islam:Kajian di Bank Islam"(kertas Projek, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2003).

³² Nurfahimatul Azlina Binti Ahmad, "Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Kad Kredit Islam:kajian di Lembah Pantai, Kuala Lumpur." (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2005).

³³ Redzuan Muhammad, "Kad Kredit islam: Kajian di Arab Malaysian Bank Berhad" (Kertas Projek, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2001).

³⁴ Engku Rabiah Awawiah Engku Ali, "Sukuk al-Mudarabah wa al-Musharakah fi Daw'i al-Bayan al-Sadir 'an Haiah al-Muhasabah wa al-Muraja'ah li al-Muassasah al-Maliah al-Islamiah li'Ami 2008: at-Tahdiyat wa al-Furas, *Jurnal Muamalat*, Bil. 2, (Putra Jaya: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), 2009), 17.

³⁵ Muhammad Umer Chapra, *Towards a Just Monetary System: A discussion of money, banking and monetary policy in the light of Islamic Teachings. _ Islamic Economics Series; 8*, (Wiltshire : Dotesios (Printers) Ltd, 1985)

Afzal-Ur-Rahman (1999) membicarakan mengenai rangka kasar sebuah bank Islam termasuk prinsip-prinsip dasar organisasi Bank Islam serta fungsi dari bank Islam³⁶. Dalam penulisan yang lain, beliau membicarakan perbankan Islam dari sisi jenis kerjasama antara bank dan pelanggan yang berbentuk *Syirkah* dan *Mudarabah* serta prinsip dasar dan fungsi kedua bentuk kerjasama terabit.³⁷

Muhammad Al-Bashir Muhammad Al-Amine (2001) membicarakan akad *bay' al-Istisna'* mulai dari pengertiannya, kebersesuaiannya dengan syariah Islam, dan hal-hal yang terdapat dalam akad seperti : syarat-syarat, rukun-rukun, hubungan pihak yang berakad, kedudukan *khiyar* di dalamnya dan lain-lain. Beliau juga membicarakan kedudukan akad itu dalam perundangan serta praktikalnya dalam institusi perbankan dan kewangan Islam kontemporeri. Beliau juga menambahkan perbincangan mengenai akad ini dengan beberapa kes yang didapatinya.³⁸

Muhammad Syafi'i Antonio (2001)³⁹ juga membicarakan tentang prinsip-prinsip dasar perbankan Syariah, mengupas tentang sistem operasi dan aplikasi akad-akad Syariah dalam perbankan, baik berkaitan dengan produk simpanan dana mahupun pembiayaan, dari sisi simpanan dana, dibahas sumber dana dari modal, sistem penitipan dan atas dasar investasi. Dari sisi produk pembiayaan, beliau membahaskan skema, modal kerja, investasi dan pembiayaan konsumtif, Beliau juga membahas aspek-aspek pendukung sistem perbankan Syariah seperti *Money Market*, *Asset-Liability Management*, dan *Foreign Exchange*.

Nor Mohamed Yakcop (1996) seterusnya dalam menjelaskan Teori, Prinsip dan sistem kewangan Islam, beliau juga membicarakan produk-produk perbankan Islam di Malaysia. Selain itu beliau membicarakan juga sistem kewangan Islam dalam bidang

³⁶ Afzal-Ur-Rahman (1999), *Dokrin Ekonomi Islam*, J.3, (terj: Zaharah Salleh), Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka.

³⁷ Afza-Ur-Rahman (1979), *Economic Doctrines of Islam: Banking and Insurance*, Vol. 4, London: The Muslim Schools Trust.

³⁸ Muhammad Al-Bashir Muhammad Al-Amine, *Istisna' in Islamic Banking And Finance: Law And Practice*, (Kuala Lumpur : Percetakan Zafar Sdn. Bhd, 2001).

³⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001).

antarabangsa. Pengkaji berpendapat bahawa unsur-unsur yang dinyatakan oleh beliau menggambarkan betapa pentingnya kefahaman terhadap SPI dan produknya oleh masyarakat Islam dalam memahami larangan riba serta menerima SPI dan produknya.⁴⁰

Sudin Haron (1996) juga telah menjelaskan prinsip-prinsip dan sistem Operasi yang diguna pakai oleh Perbankan Islam dalam bukunya yang bertajuk "*Prinsip dan Operasi Perbankan Islam*".⁴¹

Perbincangan mengenai amalan yang digunapakai dalam dasar perbankan Islam, seperti *al-Wadi'ah*, *al-Murabahah*, *al-Musharakah*, jenis-jenis *Bay'*, *al-Wakalah* dan prinsip dasar yang lain dalam literatur Islam pula bukanlah suatu kajian yang baru, Hampir semua Kitab Fiqh telah membahas masalah ini secara khusus dalam Bab *Al-Mu'amalah*.⁴²

C. KAJIAN DI BANK SYARIAH MANDIRI.

Mengenai pembahasan ini, pengkaji mendapati kajian Eneng Fauziah (2011) yang menjelaskan peranan Bank Syariah Mandiri (BSM) terhadap pembangunan ekonomi ummah, sesuai dengan salah satu peranannya dalam mengatasi kemiskinan iaitu mengutamakan mobilisasi dana dari golongan menengah dan miskin, memperbesarkan portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong kepada kewujudan pengurusan zakat, infak dan sedekah yang lebih efektif

⁴⁰ Nor Mohamed Yacop, *Teori, Amalan dan Prospek Sistem Kewangan Islam Di Malaysia*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn.Bhd, 1996).

⁴¹ Sudin Haron, *Prinsip dan Operasi Perbankan Islam*. Kuala Lumpur: Berita Publishing Sdn.Bhd, 1996).

⁴² Lihat Imam Abu 'Abd Allah Muhammad ibn Idris al-Syafi'i, *Al-Umm*, (Dar al-Kutub: Lubnan, 2002); Abu Muhammad Abd Allah Ahmad ibn Qudamah, *Al-Mughni li Ibn Qudamah*, (Riyad: Maktabah al-Riyad al-Hadith, t.t); Imam Malik ibn Anas, *Al-Mudawwanah al-Kubra*, (Dar Sadr: Lubnan, t.t); Muhammad al-Khatib al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj ila Ma'rifah al-Faz al-Minhaj*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t); Syams al-Din al-Sarakhsi, *Kitab al-Mabsut*, (Dar al-Ma'rifah, t.t) ; Muhammad Jawad al-Maghniyyah, *Fiqh al-Imam al-Ja'far al-Sadiq*, (Dar al-Jawwad, 1983); Wahbah al-Zuhayli, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*. (Beirut; Dar al-Fikri, 1989); Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1987); Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, (Semarang: Maktabah Dahlan, 1988); Imam Taqi al-Din Abu Bakr ibn Muhammad, *Kifayah al-Akhyar*, (Surabaya: Nurasia, t.t); Syaraf al-Din Musa ibn Ahmad ibn Musa ibn Salim Abu Naja, *Al-Iqna' li al-Talib al-Intifa'*, j.2, (Al-Mamlakah al-Su'udiyah al-'Arabiyah: Dar 'Alam al-Kutub, 1999); Muhammad Zuhayli, *Al-Mu'tamad fi al-Fiqh al-Syafi'i*, j.3, (Damsyik: Dar al-Qalam, 2007).

sebagai cerminan keprihatinan sosial di Jawa Barat secara khas dan Indonesia secara am. Kajian beliau mendapati bahawa Bank Syariah Mandiri (BSM) di Jawa Barat, Indonesia menyumbang kepada pembangunan ekonomi ummah menggunakan operasi dari pembiayaan-pembiayaan projek kepada pelanggan dan masyarakat tempatan di Jawa Barat.⁴³

Nofri Riawani (2008) dalam penyelidikannya menjelaskan pelbagai aspek tentang perbankan Syariah di Indonesia khususnya Bank Syariah Mandiri Indonesia, dengan pelbagai produk dan instrumennya termasuk produk surat kredit berasaskan prinsip *al-Wakalah*. Beliau menggunakan metod penyelidikan perpustakaan dengan merujuk penulisan oleh para ulama berkenaan konsep *al-Wakalah*. Amalan surat kredit Islam di Bank terbabit didapati menerusi kajian yang menggunakan metod observasi dan temubual. Hasil penyelidikan beliau mendapati amalan surat kredit di Bank terbabit adalah sesuai dengan prinsip Syariah iaitu konsep *al-Wakalah*.⁴⁴

⁴³ Eneng Fauziah, “Peranan Perbankan Syariah Dalam Pembangunan Pembangunan Ekonomi Ummah : Kajian Di Bank Syariah Mandiri (BSM), Jawa Barat, Indonesia”, (Disertasi Sarjana Pengajian Islam, Program Pengajian Islam, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2011).

⁴⁴ Nofri Riawani, “Konsep Al-Wakalah Dalam perkhidmatan Surat Kredit : Kajian Di Bank Syariah Mandiri, Indonesia”, (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

BAB II : PRINSIP-PRINSIP SYARIAH DI BANK SYARIAH MANDIRI

2.1. Pendahuluan

Dalam operasional perbankan Islam di Indonesia, tentunya mereka menggunakan asas atau prinsip dasar dalam menjalankan sistem perbankannya, prinsip-prinsip dasar sistem perbankan ini haruslah selari dengan *Maqasid Syariah* dalam Islam. Diantara prinsip dasar yang menjadi acuan dan pegangan Bank Syariah Mandiri di Indonesia, antara lain:

2.2. Prinsip Titipan atau Simpanan (*Depository/ Al-Wad'ah*)

2.2.1. Pengertian dan Landasan Syariah *al-Wad'ah*

Dalam literatur Islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-Wad'ah*, ianya diertikan sebagai titipan murni dari satu pihak kepada pihak lainnya, baik individu maupun suatu syarikat hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.⁴⁵ Ianya juga bersifat amanah bagi si penerima tanpa menaggung sembarang tanggungjawab apabila terjadi suatu hal atas barang *al-Wad'ah*, kecuali terjadinya suatu hal itu disebabkan kelalaian dan kesengajaan si penerima titipan.⁴⁶

Sedangkan jika dikaji landasan Syariah dari *al-Wad'ah*, maka akan di dapati dalam berbagai sumber hukum Islam, antara lain:

1. Al-Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Al-Nisa' 4: 58

⁴⁵ Sayyid al-Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, ed. ke-8, (Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi, 1987M/1407H), 3.

⁴⁶ Abu 'Abd Allah Muhammad bin Idris al-Syafi'i, *Al-Umm, Mausū'ah al-Imam as-Shāfi'I*, jil. 8, (Beirut: Dar al-Qutaibah, 2003), 8: 388.

Terjemahan : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya,....”.

...فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ

Al-Baqarah 2:283

Terjemahan : “....akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya;”.

2. Al-Hadith

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ, أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنْ ائْتَمَنَكَ
وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ.

Terjemahan: Abu hurairah meriwayatkan bahawa Nabi SAW bersabda, “tunaikanlah amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.”.⁴⁷

3. Al-Ijma‘

Para Ulama Islam sepanjang zaman telah melakukan Ijma‘ (Kesepakatan Ulama) terhadap keselarian *al-Wadi‘ah* dengan Syariah Islam kerana kebutuhan Umat Manusia

⁴⁷Hadith Riwayat Abu Dawud dan menurut Tirmidzi hadist ini hasan, sedang Imam al-Hakim mengkatagorikannya *sahih*. Dalam sanadnya hadith ini terdapat Talaq bin Ghannam yang meriwayatkan hadith dari Sharik dan Qais dari Abi saalih dari Abi Hurairah, lihat al-Imam Ibnu al-‘Arabi al-Maliki, *Sahih al-Tirmidzi bi Sharh al-Imam Ibnu al-‘Arabi al-Maliki*, Cet-1, (Mesir: Matba‘ ah al-Misriyyah bi al-Azhar, (1931 M/1350 H)), 5:268; Hadith ini juga diriwayatkan oleh al-Baihaqi dan Malik. Dan diriwayatkan juga oleh al-Daruqutni dan diriwayatkan dari Abi Umamah menurut al-Baihaqi dan al-Tabrani dengan sanad yang lemah (*da‘if*). Dan diriwayatkan dari anas menurut al-Daruqutni, al-Tabrani, al-Baihaqi dan Abi Na‘im. Dan periwayatan dari seorang sahabat menurut Ahmad, Abi dawud, al-Baihaqi yang mana dalam sanadnya terdapat tingkatan sanad yang tidak diketahui (*majhul*) sebelum tingkatan sahabat, kerana Yusuf bin Mahik meriwayatkannya dari seseorang yang tidak dikenal, dan Ibnu al-Sakan mengatakannya *sahih*. Dan riwayat dari al-Hasan secara *mursal* menurut al-Baihaqi. Lihat Muhammad bin ‘Ali bin Muhammad al-Shawkani, *Nayl al-Awtar Sharh Muntaqa al-Akhbar Min al-Ahadiith Sayyid al-Akhyar*, cet. Akhir, (Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi Wa Awladuh, t.t), 5: 334-335.

akannya jelas terlihat, seperti dikutip oleh Dr. Wahbah al-Zuhayli dalam *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* dari kitab *al-Mughni wa Sharh al-Kabir li Ibni Qudamah dan Mabsut li Imam al-Sarakhsi*.⁴⁸

Pada dasarnya, penerima simpanan adalah *Yad al-Amanah* (tangan amanah), ertinya, dia tidak bertanggung jawab atas sebarang kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang titipan selama bukan akibat kecerobohan penerima titipan dalam memelihara barang titipan, ini adalah jenis pertama dari *al-Wadi'ah*.⁴⁹ Hal ini telah dikemukakan oleh Rasulullah SAW dalam suatu hadis yang bermaksud:

(لَيْسَ عَلَى الْمُسْتَعِيرِ غَيْرِ الْمُغْلِّ ضَمَانٌ . وَلَا عَلَى الْمُسْتَوْدَعِ غَيْرِ الْمُغْلِّ ضَمَانٌ)

Terjemahan: “Jaminan pertanggungjawaban tidak diminta dari peminjam yang tidak menyalahgunakan (pinjaman) dan penerima titipan yang tidak lalai terhadap titipan tersebut”⁵⁰

Tetapi, dalam dunia perekonomian moden, si penerima titipan tidak mungkin akan menyimpan sahaja barang terbabit, tetapi ia akan menggunakannya dalam aktiviti ekonomi yang terhad. maka, ia harus meminta izin dari pemberi simpanan untuk mempergunakan barang terbabit, dan menjamin pulangan aset yang utuh. jadi ianya bukan lagi *yad al-Amanah*, tetapi menjadi jenis kedua dari *al-Wadi'ah* iaitu *al-Wadi'ah Yad ad-Damanah* (tangan penanggung) yang bertanggungjawab atas sebarang kerusakan/kehilanganyang terjadi pada barang/aset simpanan.⁵¹

⁴⁸ Jihad ‘Abdullah Husain Abu Uwaimir, *al-Tarshid al-Shari li al-Bunuk al-Qaimah*, (Qaherah: al-Ittihad al-Dauli li al-Bunuk al-Islamiah, 1986).

⁴⁹ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 31.

⁵⁰ Hadith ini dalam kitab *al-Wadi'ah* dan al-‘Ariyah diriwayatkan oleh al-Daruqutni dari jalur riwayat lainnya dari ‘Umar bin Shu’aib, menurut al-Shawkani hadis ini *sharih* lagi tidak *marfu'* Menurut al-Hafid Ibnu Hajar al-Asqalani: didalam sanadnya ada 2 kelemahan (*da'if*). Lihat al-Shawkani, *Nayl al-Awtar*, 5: 333.

⁵¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001),85; Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait*, 31.

2.3. Prinsip Perkongsian Untung (*profit sharing*)

2.3.1. Pendahuluan

Prinsip perkongsian untung adalah kontrak daripada jenis partisipasi (*al-Ishtirak*), secara amnya terdapat empat bentuk akad dalam jenis perkongsian hasil atau kontrak partisipasi ini, iaitu: *al-Mudarabah*, *al-Musharakah*, *al-Muzara'ah*, dan *al-Musaqah*. Justeru, pengkaji akan memilih dua kontrak/akad utama daripada empat jenis itu di mana kedua bentuk kontak ini adalah yang paling ramai digunapakai oleh perbankan Islam di Malaysia⁵² dan Indonesia⁵³. Kedua bentuk kontrak itu, iaitu: *al-Mudarabah* dan *al-Musharakah*.

2.3.2. *Al-Mudarabah* (Trust Financing, Trust Investment)

2.3.2.1. Pengertian dan Landasan Syariah *al-Mudarabah*

Secara bahasa perkataan ini diambil dari kata "*al-Darbu*" yang bermaksud *al-Safru* atau perjalanan dan berjalan di atas muka bumi.⁵⁴ dan *al-Mudarabah* adalah perumpamaan bagi suatu kerjasama usaha dimana seseorang menyerahkan sejumlah modal kepada orang lain dimana jika mendapatkan keuntungan dari kerjasama mereka, maka keuntungan tersebut akan diagihkan antar mereka sahaja sesuai dengan peraturan yang disepakati diawal kerjasama mereka, tetapi jika mendapatkan kerugian, maka akan ditanggung oleh pemilik modal sahaja. persamaan makna *al-Darbu* dengan *al-Safru* diperoleh kerana secara am perdagangan. Apabila dilakukan maka akan memerlukan kepada perjalanan dan ada juga yang mengatakan bahawa penamaan *al-Mudarabah* ini

⁵² Zaharuddin Abd. Rahman, "*Panduan Perbankan Islam : Kontrak dan Produk Asas*" (Kuala Lumpur: Telaga Biru SDN. BHD, 2009), 81.

⁵³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 90.

⁵⁴ Rafiq al-Misri, *Maṣraf al-Tanmiyah al-Islami Au Muḥawalatun Jadidatun Fi al-Riba Wa al-Faedah Wa al-Bank*, ed-3. (Beirut: Muasasah al-Risalah, 1987), 241; Lihat juga Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Wacana Ulama dan Cendekiawan*, ed-1 (Indonesia: Tazkia Institute, 1999), 171-172.

kerana orang yang terlibat dalam kerjasama usaha akan mendapatkan keuntungan sesuai besarnya modal.⁵⁵

Manakala secara teknikalnya, adalah akad kerjasama dalam usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*Sahib al-Mal*) menyediakan seluruh (100 peratus) modal, dan pihak yang kedua berperan sebagai pengelola modal tersebut. keuntungan usaha secara mudarabah ini dibagi menurut kesepakatan yang tertulis dalam kontrak kerjasama mereka, sedangkan apabila mengalami kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan kerana kelalaian atau kecuaiannya si pengelola modal, dan jika kerugian itu disebabkan oleh kecuaiannya atau kelalaiannya si pengelola modal, maka si pengelola itu harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.⁵⁶

Dalil pensyariatannya berdasarkan al-Qur'an, al-Hadith dan Al-Ijma' para ulama, Allah SWT telah berfirman :

1. al-Qur'an

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ..... ﴿٢١٨﴾

Al-Baqarah 2: 198

Terjemahan : “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.....”.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ.... ﴿٦٢﴾

Al-Jumu'ah 62:10

Terjemahan: “Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah.....”.

⁵⁵ Mahmud 'Abdu al-Rahman 'Abdu al-Mun'im , *Mu'jam al-Mustalah wa al-Faz al-Fiqhiyah*, Kairo: Dar al-Fadilah.

⁵⁶ Ahmad Asy-Sharbasy, *al-Mu'jam al-Iqtisad al-Islami*, (Beirut: Dar 'Alamil Kutub, 1987), 214.

2. al-Hadith

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ، الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِلْبَيْعِ.

Terjemahan: “dari salih bin suhaib r.a. bahawa Rasulullah SAW bersabda: “tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradah (mudarabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”⁵⁷

3. Al-Ijma‘

Berdasarkan Ijma‘ Fuqaha Mazhab Syafi‘i, Maliki, Hanafi, Hanbali dan Mazhab-mazhab lainnya telah bersepakat mengenai keharusan *al-Mudarabah* atau *al-Qirad* dalam Syarak.⁵⁸ Ianya bukan sahaja selari dengan al-Qur’an, Sunnah dan telah menjadi amalan sahabat-sahabat, bahkan ianya merupakan suatu keperluan hidup untuk memperolehi keuntungan menggunakan transaksi jual beli⁵⁹ dari zaman dulu sehingga zaman moden ini.

2.3.2.2. Jenis-jenis *al-Mudarabah*

Dilihat dari kuasa yang diberikan kepada pihak pengusaha (*mudharib*), *al-Mudarabah* dapat dibagi kepada dua jenis, iaitu :

- a. ***Al-Mudarabah al-Muflaqah*** iaitu pihak pengusaha diberi kuasa penuh untuk menjalankan usaha tanpa suatu larangan, gangguan dan apapun urusan yang berkaitan dengan projek dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis,

⁵⁷ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*. (Beirut: Dar al-Ihya’ al-Turath al-‘Arabi, 1395H), 2:768, Hadis No. 2289.

⁵⁸ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damshiq: Dar al-Kutub, 1984), IV: 840; ‘Ala al-Din Abu Bakr bin Mas’ud al-Kasani, *Bada’i al-Sana’i fi Tartib al-Syara’i*, (Misr: Matba’ah al-‘Asimah, t.t), 4: 3605-3606.

⁵⁹ Muhammad bin Ahmad al-Khatib al- Sharbini, *Mughni al-Muhtaj ila Ma’rifah al-Ma’ani al-Faz al-Minhaj*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1989), 2:308

perusahaan dan pelanggan.⁶⁰ dalam *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI)* hal ini dinyatakan sebagai ”pelaburan yang tidak terbatas” (*unrestricted investment*).⁶¹

b. *Al-Mudharabah al-Muqayyadah* iaitu akad pelaburan oleh pengusaha yang membatasi dengan pelaburan tertentu dengan cara, waktu, tempat yang telah ditentukan oleh pihak pemilik modal.⁶² Oleh itu, aktivitinya terikat dengan syarat dan batasan tertentu.⁶³ dalam *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI)* hal ini dinyatakan sebagai ”pelaburan yang terbatas” (*Restricted investment*).

Menurut Muamalat Islam, ada tiga syarat yang perlu dilihat dalam pelaksanaan *Mudharabah*. Sekiranya syarat-syarat ini tidak dipenuhi, ianya akan berubah dari hukum asal yang halal menjadi haram. Ketiga aspek syarat yang ditetapkan dalam muamalah iaitu: dana *Mudharabah*, keuntungan dan peranan bank.⁶⁴

a. Dana *al-Mudharabah*

Dana yang disumbangkan pihak pelabur, hendaklah dalam bentuk wang tunai dan bukan dalam bentuk hutang yang berada ditangan orang lain. Wang tunai, mestilah dinyatakan dalam bentuk yang jelas jumlahnya dan diserahkan kepada mudarib untuk memungkinkannya melakukan pelaburan.

b. Pembahagian Keuntungan

Pembahagian keuntungan mestilah didasarkan atas nisbah yang disepakati bersama pada awal perjanjian yang disebut akad. Apabila ditetapkan semua keuntungan yang diperolehi adalah untuk satu pihak sahaja tanpa menetapkan peratusan nisbah

⁶⁰ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damshiq: Dar al-Kutub, 1984), IV: 840; 'Ala al-Din Abu Bakr bin Mas'ud al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, (Misr: Matba'ah al-'Asimah, t.t), 4: 3605-3606.

⁶¹ M. A. Mannan, *Islamic Economics: theory and practice (A Comparative Study)*, Lahor: Muhammad Ashraf, 1983), 228; Syed Othman al-Habshi, *Islam, Ekonomi dan Pengurusan*, (Shah Alam: Hizbi, 1989), 60.

⁶² al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i*, 4: 3606.

⁶³ M. A. Mannan, *Islamic Economics*, 230.

⁶⁴ Al-Hanafī, *Al-Ikhtiyar Li al-Mukhtar*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), III:19-20.

pembahagian keuntungan, maka muamalat tersebut menjadi tidak sah. Besarnya nisbah pembahagian keuntungan didasarkan atas perjanjian yang dipersetujui pada awal penandatanganan kontrak dan tidak ada jaminan bagi pemilik modal (*Sahib al-Mal*) akan memperoleh suatu keuntungan.

Sekiranya berlaku kerugian dalam usaha yang dijalankan, dan rugi bukan kerana kesalahan pengusaha (*Mudarib*), maka kerugian itu akan ditanggung oleh pemilik modal (*Sahib al-Mal*) dalam hal ini, pengusaha (*Mudarib*) menanggung kerugian dari segi waktu dan tenaganya sahaja.

c. Peranan Bank

Peranan bank syariah dalam mengatur kontrak mudarabah dengan pihak ketiga adalah sangat penting kerana bank adalah “Badan Perantara” antara unit lebih dengan unit kekurangan. Kerana tanpa adanya perantara langsung antara kedua unit tersebut amatlah susah untuk diwujudkan kerana sebab-sebab tertentu, antara lain kemampuan antar unit, kelebihan yang tidak mampu menampung keperluan unit kekurangan yang memerlukan biaya besar, maka segala keperluan tersebut akan dapat diatasi. Jika disebutkan tentang akuan di bank, bermakna bahawa percampuran harta mereka yang menyimpan wang di bank tidak dapat dielak, kerana bagi setiap simpanan sama ada dalam akuan pelaburan mahupun dalam akuan simpanan *al-Wadi'ah*, wang yang disimpan akan bercampur dengan wang orang lain, yang boleh dianggap sebagai hal biasa dalam *Mu'amalat Bank*.⁶⁵

⁶⁵ Muhammad Zuhilmi, “Sistem Perbankan Islam dan Pelaksanaannya Di Nanggroe Aceh Darussalam Indonesia”, (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006), 40.

2.3.3. *Al-Musharakah* (Partnership, Projek Financing Participation)

2.3.3.1. Pengertian dan Landasan Syariah *al-Musharakah*

Dari sudut pengertian *al-Musharakah* diartikan sebagai akad perkongsian atau pencampuran diantara pemilik modal samada pemilik modal tersebut terdiri dari hanya dua orang sahaja atau lebih untuk menjalankan projek pelaburan atau perniagaan dimana mereka bersetuju menyumbangkan modal atau keusahawanan serta berkongsi keuntungan dan kerugian mengikut apa yang dipersetujui atau disepakati bersama.⁶⁶

Pensyariatan *al-Musharakah* dalam perundangan Islam terbukti melalui Al-Qur'an, Al-Sunnah dan Al-Ijma' para ulama. Dalam Al-Qur'an sendiri banyak terdapat ayat-ayat yang menerangkan mengenai perkongsian, diantaranya sebagaimana firman Allah SWT:

..... فَهُمْ شُرَكَاءٌ فِي الثُّلُثِ

(Al-Nisa'(4):12)

Yang bermaksud :

“.....maka mereka berkongsi atau bersekutu pada sepertiga.....”

Dalam sebuah *Hadith al-Qudsi*, Rasulullah SAW pernah bersabda sebagaimana yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah:

⁶⁶ Al-Syeikh Muhammad al-Musa, *Sharikah al-Ashkhas Bayna al-Syari'ah Wa al-Qanun*, (Riyad: Jami'ah al-Imam Muhammad bin Su'ud al-Islamiyyah, 1401 H), 39. Mazhab Hanafi mendefinisikan *al-sharikah* sebagai akad diantara seluruh rakan kongsi yang berkongsi modal dan keuntungan. Lihat Muhammad 'Amin bin 'Umar al-Syahir bin Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar 'ala al-Dur al-Mukhtar (Hashiyah Ibn 'Abidin)*, (Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladuh, 1966), 4: 299. Manakala mazhab Maliki mendefinisikannya sebagai keizinan yang telah diberikan oleh pekongsi kepada rakan kongsinya yang lain untuk mengurus harta perkongsian yang mereka miliki untuk mengekalkan hak pengurusan bagi setiap ahli yang berkongsi. Lihat Shams al-Din Muhammad 'Arafah al-Dusuqi, *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, jil. 3, (Qaherah: 'Isa al-Babi al-Halabi, t.t), 3: 348. Mazhab Syafi'i pula mendefinisikan *al-sharikah* sebagai kontrak yang menentukan atau menetapkan hak terhadap sesuatu secara saksama atau belum dibahagikan sama rata yang dimeterai oleh dua atau lebih. Lihat al- Sharbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 91. Seterusnya mazhab Hanbali mendefenisikan *al-sharikah* sebagai percampuran atau persekutuan diantara dua belah pihak atau lebih untuk mendapatkan hak dan bersama-sama melakukan pengurusan . lihat Abu Muhammad 'Abd Allah Ahmad ibn Qudamah, *al-Mugni*, (Mesir: Maktabah al-Qaherah, 1969), 5: 3.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا
صَاحِبُهُ.....

Yang bermaksud:

“Aku adalah orang yang ketiga bagi dua pihak yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati yang lain....(Apabila berlaku pengkhianatan, aku keluar daripada persyarikatan tersebut”).⁶⁷

Selain itu, *al-musharakah* juga disyariatkan melalui ijma‘ para ulama semua Mazhab, mereka sepakat akan keberadaan kontrak *al-Musharakah* Cuma berlaku perbedaan pendapat mengenai jenis-jenisnya sahaja.⁶⁸

Dalam hal rukun-rukun *al-Musharakah*,⁶⁹ menurut Mazhab Hanafi rukun-rukun syarikah *al-‘uqud* hanya *al-ijab* dan *al-qabul* sahaja.⁷⁰ Manakala majoriti Fuqaha menegaskan bahawa rukun-rukun ialah dua orang yang berakad atau lebih, *sighah* dan benda yang diakadkan melalui kontrak *al-musharakah*.⁷¹

⁶⁷ Abu Dawud Sulayman bin al-Ash’ath al-Sijistani, *Sunan Abi Dawud*, (Beirut: Muassasah ‘Abd al-Hafiz al-Basat, t.t), 3:256, no. Hadist 3383; al-Shawkani, *Nayl al-Awtar*, 5: 297; Muhammad bin Isma’il al-Amir al-Yamani al-San’ani, *Subul al-Salam Sharh Bulugh al-Maram Min Jami’ Adillah al-Ahkam*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1991), 3:121; Shihab al-Din Ahmad ‘Ali bin Muhammad bin Hajar al-‘Asqalani, *Talkhis al-Khabir Fi Takhrij Ahadith al-Raf’i al-Kabir* (al-Mamlakah al-‘Arabiyyah al-Su’udiyyah: Maktabah Nidzhar al-Baz, 1997M/1417H), 3:1017.

⁶⁸ Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 5: 3; Abu Bakr bin Muhammad bin Ibrahim bin al-Munzir, *al-Ijma’*, ed. 2, (Dawlah al-Imarat al-‘Arabiyyah al-Muttahidah : Maktabah al-Furqan & Maktabah al-Thaqafiyyah, 1999), 137; Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, IV: 3876.

⁶⁹ Rukun-rukun *al-Musharakah* ialah pemegang-pemegang saham dan rakan-rakan kongsi, *sighah al-ijab* dan *al-qabul* dan perkara-perkara dalam akad, iaitu modal, projek dan keuntungan, lihat BIRT (1998), opcit h. 86; Mahsin b. Haji Mansor (1983) h. 33.

⁷⁰ Kamal al-Din Muhammad bin ‘Abd al-Wahid al-Siwasi al-Ma’ruf bi Ibnu Humam, *Syarh Fath al-Qadir*, (Qaherah: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1970), 6:4; Ibn ‘Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar*, 4: 305; al-Kasani, *Bada’i al-Sana’i*, 5:73-74.

⁷¹ Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Ahmad bin Rusdy al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*, (Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1981), 2:252-253; Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, 5: 3879.

2.3.3.2. Jenis-jenis akad *al-Musharakah*

al-Musharakah umumnya terbagi kepada dua kategori besar iaitu;⁷²

1. *Sharikah al-Amlak*

ialah pemilikan oleh dua pihak atau lebih atas sesuatu benda tanpa menggunakan akad kontrak syarikah⁷³.

2. *Sharikah al-'Uqud*

ialah kontrak yang berlaku di antara dua pihak atau lebih bertujuan melakukan perkongsian ke atas modal atau harta untuk menjalankan perusahaan atau perniagaan dengan sama-sama berkongsi hasil yang didapat daripada perniagaan tersebut⁷⁴.

Seterusnya *sharikah al-'uqud* ini terbagi kepada beberapa jenis, antaranya ialah:⁷⁵

1. *Syarikah al-'Inan*

ialah perkongsian dua orang ke atas harta mereka untuk berniaga dan membahagikan keuntungan sesama mereka.

2. *Syarikah al-Mufawadah*

ialah perkongsian dua orang atau lebih untuk bekerja dengan syarat setiap pemilik modal hendaklah mempunyai modal yang sama banyaknya, hak yang sama, tanggungjawab yang sama beratnya, pembahagian untung yang sama dan masing – masing beragama sama. Setiap pemegang saham adalah wakil dari pemegang-pemegang saham yang lain dalam urusan perniagaan syarikat

⁷² *Ibid*, 5: 3877-3878; Sayyid al-Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, ed. ke-8, 3: 310.

⁷³ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, 5: 3877; Al-Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, ed. ke-8, 3: 310.

⁷⁴ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, 5: 3877; Al-Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, ed. ke-8, 3: 310.

⁷⁵ Kebanyakan Fuqaha empat Mazhab berpendapat bahawa *sharikah al-'Inan* adalah yang paling sahih dan diharuskan oleh syarak, manakala jenis-jenis yang lain, mereka berbeza pendapat terhadap pensyariatannya. Pendapat Mazhab Syafi'i dan Imamiyah serta al-Zahiriyyah membatalkan semua jenis Syarikat kecuali *sharikah al-'inan* dan *al-mufawadah*. Manakala fuqaha Hanafi dan zaidiyyah mengharuskan seluruh akad *al-sharikah* sekiranya akad itu memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan. Fuqaha Mazhab Maliki mengharuskan kesemuanya kecuali *sharikah al-wujuh* atau *al-Mufawadah*. Dan fuqaha Hanbali mengharuskan keseluruhan jenis syarikat kecuali *sharikah al-mufawadah*. Lihat Salihi Salih, al-Siyasah al-Naqdiyyah Wa al-Maliyyah Fi Itar Nizam al-Musharakah Fi al-Iqtisad al-Islami, (Mansurah, Misr : Dar al-Wafa', 2001), 27; Lihat juga Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, 5: 3878-3879.

serta penjamin bagi pemegang saham yang lain mengenai tanggungjawab dalam urusan perniagaan syarikat.

3. *Sharikah al-Wujuh*.

ialah perkongsian yang tertubuh tanpa modal dimana masing-masing rakan kongsi di dalam syarikat itu membeli barangan dengan harga secara tangguh kemudian menjual barang tersebut dan mengumpul keuntungannya untuk dibahagikan sesama mereka.

4. *Sharikah al-Abda*.

ialah perkongsian dua orang atau lebih yang mengumpulkan hasil keuntungan daripada pekerjaan masing-masing kedalam satu tabung kemudian membahagikannya sesama mereka tanpa mengambil kira kadar bahagian masing-masing yang dimasukkan kedalam tabung tersebut.⁷⁶

2.4. Prinsip Jual Beli (*Sale and Purchase*)

2.4.1. Pendahuluan

Bab ini akan menumpukan pada akad *Tamlikat* (pemilikan) daripada jenis *Mu'awwadah* (pertukaran) disebabkan akad jenis ini adalah yang paling kerap digunakan manusia dalam urusan kewangan mereka.

Para ulama telah membahagikan akad *Mu'awwadah* (pertukaran) pemilikan kepada 2 jenis, yang berbalas pemilikan disebut “*Mu'awwadah*” manakala yang datang dari satu pihak disebut *Tabarru'at* atau sumbangan. Akad *Mu'awwadah* terbahagi juga kepada 2 bahagian, iaitu : jual beli dan sewa. Bentuk akad jual beli yang telah dibahas para ulama fiqh dalam fiqh muamalah Islamiah adalah sangat banyak. Jumlahnya boleh mencapai belasan bahkan puluhan. Meskipun demikian, pengkaji hanya mededahkan beberapa jenis akad sahaja mengikut kepentingan penulisan disertasi ini sahaja.

⁷⁶ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, 36.

Bahagian ini akan mendedahkan ringkasan penjelasan berkenaan beberapa kontrak terpenting beserta kaedah penggunaannya dalam produk perbankan Islam khususnya di Bank Syariah Mandiri Aceh.

2.4.2. Bay' Al-Murabahah (Deferred Payment Sale)⁷⁷


2.4.2.1. Pengertiannya dan Landasan Syariahnya

Akad *al-murabahah* adalah merujuk kepada transaksi jual beli diantara pemilik barangan (penjual) dan pembeli dengan menjual barangan atau harta yang diikuti dengan pertambahan keuntungan yang telah dipersetujui antara kedua pihak dalam satu majlis akad⁷⁸.

Jadi, akad *al-murabahah* adalah merupakan transaksi jual beli yang dituruti dengan keuntungan yang dikenakan oleh sipenjual, hasil daripada proses jual beli tersebut. Kebanyakan penjual akan menjual barangannya lebih tinggi dari harga modal dan iainya diketahui oleh pembeli.

al-Murabahah ini sesuai dengan landasan al-Qur'an, al-Sunnah dan al-Ijma'⁷⁹.

Diantaranya berlandaskan keumuman al-Qur'an:

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا 

(Al-baqarah (2): 275)

Yang bermaksud : ”....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”

⁷⁷ Menurut bahasa *al-murabahah* merupakan kata terbitan yang berasal dari kata kerja *rabaha* yang bermaksud untung, dapatan atau tambahan. Manakala *bay' al-murabahah* merupakan jual beli yang diikuti dengan penambahan keuntungan dari pada kos asal sesuatu barangan oleh si penjual yang telah dimaklumkan kepada si pembeli. Lihat Jamal al-Din Muhammad bin Mukarram bin Manzur al-Ifriqi al-Misri, *Lisan al-'Arab*, (Mesir: Dar al-Sadir, 1994) , 2: 442- 443.

⁷⁸ al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i*, 4:463; Ibnu Humam, *Syarh Fath al-Qadir*, 6:494; Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar*, 5: 132- 134; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 4: 134.

⁷⁹ Mengenai ijma' para Fuqaha, sila lihat Fayyad 'Abd al- Mun'im Hasanayn, *Bay' al-Murabahah Fi al-Masarif al-Islamiyah*, ed. Ke-1, (Qaherah: al-Ma'had al-'Ali li al-Fikr al-Islami, 1996), 19; Al-Imam al-Qadi Abi al-Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Ahmad bin Rusdy al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*, (Beirut: Dar al-Kitab al-'Ilmiyyah, 1996), 2: 321.

ءَامَنَ الرَّسُولُ بِمَا أُنزِلَ إِلَيْهِ مِنْ رَبِّهِ ۚ وَالْمُؤْمِنُونَ كُلُّ ءَامَنَ بِاللَّهِ وَمَلَائِكَتِهِ
وَكُتُبِهِ ۚ وَرُسُلِهِ ۚ لَا نُفَرِّقُ بَيْنَ أَحَدٍ مِّن رُّسُلِهِ ۚ وَقَالُوا سَمِعْنَا وَأَطَعْنَا ۚ غُفْرَانَكَ

رَبَّنَا وَإِلَيْكَ الْمَصِيرُ ﴿٢٨٥﴾

(Al-baqarah (2): 285)

Yang bermaksud : “Rasul telah beriman kepada Al-Qur'an yang diturunkan kepadanya dari Tuhannya, demikian pula orang-orang yang beriman. Semuanya beriman kepada Allah, malaikat-malaikat-Nya, kitab-kitab-Nya dan rasul-rasul-Nya. (Mereka mengatakan): "Kami tidak membeza-bezakan antara seseorang pun (dengan yang lain) dari rasul rasul-Nya", dan mereka mengatakan: "Kami dengar dan kami taat". (Mereka berdoa): "Ampunilah kami ya Tuhan kami dan kepada Engkaulah tempat kembali”.

Selain itu ianya juga berlandaskan al-Sunnah, ada beberapa hadith yang menjadi dasar hukum keabsahan *bay' al-Murabahah*, walaupun tidak menunjuk langsung jenis kontrak *al-murabahah*, diantaranya sebagaimana hadith dari pada Suhayb al-Rumi jabir r.a. bahawa Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : ثَلَاثٌ
فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ، الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ.

Terjemahannya: “tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan (iaitu): jual beli secara tangguh, muqaradah (mudarabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”⁸⁰

⁸⁰Abu ‘Abd Allah Muhammad bin Yazid al-Qazwini Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*. (Mesir : ‘Isa al-Babi al-Halabi, 1953H), 2:768, Hadis No. 2289.

2.4.2.2. Rukun⁸¹, Syarat dan Ketentuan Umum

Al-Murabahah sendiri haruslah memenuhi beberapa rukun, iaitu:

1. Penjual dan pembeli akad *al-Murabahah*

Syarat sah penjual dan pembeli hendaklah baliqh⁸², berakal dan cerdik (*al-Rushd*).

Oleh yang demikian, mereka yang tidak mempunyai tahap kecerdikan yang minimum adalah tidak diharuskan untuk melakukan transaksi ini⁸³.

2. Sighah akad *al-Murabahah*

Disyariatkan dalam sighah akad ini hendaklah terdapatnya unsur-unsur redha-meredhai diantara penjual dan pembeli serta berlakunya penawaran dan penerimaan dalam majlis akad. Disamping itu, hendaklah adanya persamaan samada lafaz atau makna yang menunjukkan kedua belah pihak melaksanakan akad *al-Murabahah*⁸⁴. Adalah harus sekiranya penjual menyebutkan keuntungan berdasarkan nisbah atau peratusan⁸⁵.

3. Barangan yang diakadkan.

Harta atau barangan yang diakadkan hendaklah dimiliki secara sah oleh penjual dan mempunyai nilai yang harus dibayar oleh pembeli⁸⁶ dan bukanlah daripada

⁸¹ Rukun-rukun akad *al-Murabahah* ialah dua orang yang berakad (penjual dan pembeli), sighah akad (ijab dan qabul) dan barang yang diniagakan (harga keuntungan). sila lihat Fayyad 'Abd al- Mun'im Hasanayn, *Bay' al-Murabahah Fi al-Masarif al-Islamiyah*, ed. Ke-1, (Qaherah: al-Ma'had al-'Ali li al-Fikr al-Islami, 1996), 19;

⁸² Mazhab Syafi'i mensyaratkan baligh sebagai syarat sah dalam jual beli dan tidak sah sekiranya dilakukan oleh kanak-kanak mumayyiz. Lihat Muhammad al-Zahri al-Ghamrawi, *Siraj al-Wahhaj Ala Matan al-Minhaj li Syaraf al-Din Yahya al-Nawawi*, (Mesr: Mustafa al-Halabi, 1933 M), 173. Manakala Mazhab Maliki, Hanafi dan Hanbali, mereka mengharuskan jual beli yang dilakukan kanak-kanak mumayyiz dengan syarat barangan yang diakadkan mempunyai nilai yang rendah dan kecil jumlahnya, lihat Ibnu Humam, *Syarh Fath al-Qadir*, 6:248.

⁸³ Ibnu Humam, *Syarh Fath al-Qadir*, 6:248.

⁸⁴ Fayyad 'Abd al- Mun'im Hasanayn, *Bay' al-Murabahah Fi al-Masarif al-Islamiyah*, 20.

⁸⁵ Muhammad al-Zahri al-Ghamrawi, *Siraj al-Wahhaj Ala Matan al-Minhaj*, 195.

⁸⁶ Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 3: 108; Ibnu Humam, *Syarh Fath al-Qadir*, 6:497; al-Kasani menegaskan hendaklah akad yang pertama merupakan akad yang sah, sekiranya ia merupakan akad yang fasid maka tidak sahlah akad *al-Murabahah* tersebut. Lihat al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 4: 463.

barangan *ribawi*⁸⁷. Barang yang diakadkan menggunakan akad *al-Murabahah* juga mempunyai syarat-syarat yang sama seperti dalam akad jual-beli⁸⁸.

2.4.2.3. Hukumnya

Akad *al-Murabahah* merupakan salah satu daripada jenis jual beli yang dihalalkan dalam muamalat Islam, maka secara umumnya ia tertakluk kepada rukun-rukun dan syarat-syarat sah jual beli. Akan tetapi, ia juga mempunyai syarat-syarat yang khusus iaitu hendaklah penjual memaklumkan harga kos atau harga sebenar⁸⁹ dan pembeli bersetuju dengan harga kos setelah ditambah dengan keuntungan⁹⁰. Sekiranya berlaku pertentangan dalam menentukan harga kos, pembeli boleh membatalkan kontrak tersebut. Barangan yang dibeli oleh penjual yang merupakan barangan harga kos mestilah sesuai dengan syarat-syarat sah jual beli dari segi syarak⁹¹. Sedangkan dari aspek penentuan harga, majoritas ulama membenarkan dimasukkannya semua kos perbelanjaan yang berkaitan dengan barangan ke dalam kiraan keuntungan dan hendaklah dimaklumkan kepada pembeli⁹². Selain itu, pembeli juga bisa memilih hendak melanjutkan akad atau tidak sekiranya maklumat mengenai harga kos tidak tepat.

⁸⁷ Sekiranya daripada barangan ribawi ianya hendaklah mematuhi syarat-syarat pertukaran barangan ribawi. Lihat al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 4: 462-463; Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar*, 5: 281.

⁸⁸ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami*, 5: 3360-3361.

⁸⁹ Muhammad bin Ahmad al-Khatib al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj ila Ma'rifah al-Ma'ani al-Faz al-Minhaj*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), 2: 78; al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i*, 4: 461-463; al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid*, 2:215.

⁹⁰ al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 4: 416; Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 5: 3765-3766.

⁹¹ Ibn Qudamah, *al-Mughni*, 4: 141; al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid*, 2:215. Sekiranya berlaku khianat dalam menentukan harga barangan dalam akad *al-murabahah*, maka pembeli mempunyai pilihan samada membelinya atau sebaliknya. Lihat al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 4: 469.

⁹² al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid*, 2:214.

2.5. Sewa (*Operational Lease and Financial Lease*)

2.5.1. *Al-Ijarah (Operational Lease)*

2.5.1.1. Pengertian dan Landasan Syariahnya

Pentakrifan *al-Ijarah* lebih khusus kepada sewaan dan upahan, namun ianya juga bisa disebut dengan *al-Kira'* yang bermaksud menjual manfaat berarti penggunaan atau perkhidmatan dengan harga dan tempoh selama yang ditetapkan atau dengan kata lain akad sewaan keatas sesuatu barangan dan akad bayaran upah dikenali sebagai *al-Ujrah*⁹³ iaitu balasan keatas perkhidmatan yang dikerjakan oleh seseorang pekerja.

Fuqaha Mazhab Syafi'i mentakrifkannya sebagai akad yang berlaku ke atas perkhidmatan atau manfaat tertentu dan ianya harus berlaku dengan tukaran keatas sesuatu barangan.⁹⁴ Mazhab Maliki menambahkan bahwa *al-Ijarah* itu adalah satu akad yang dilakukan bertujuan untuk memiliki manfaat sesuatu barangan yang harus di sisi dengan sesuatu tukaran selama tempoh tertentu.⁹⁵

Seterusnya pentakrifan dari Mazhab Hanbali menyatakan sebagai akad ke atas manfaat yang harus diketahui samada manfaat dari segi benda atau yang disifatkan kepada tanggungan seseorang dalam tempoh atau yang ditentukan dengan dibalas menggunakan tukaran tertentu. Manakala Mazhab Hanafi mentakrifkannya sebagai satu akad atau kontrak keatas manfaat (kepakaran atau perkhidmatan) dengan suatu tukaran yang dinamai sebagai upah.

⁹³ *Al-Ijarah* dari segi bahasa terbut daripada kata *al-Ajr* iaitu bermaksud pahala atau ganjaran yang diberikan kepada seseorang sebagai upah atau balasan terhadap suatu kerja. *Al-Ujrah (al-Kira')* pula didefinisikan sebagai gantian kepada manfaat atau sewa yang dibayar kerana menggunakan sesuatu benda atau perkhidmatan. Ia juga bermaksud *al-Ijar* dalam perkataan sama maksud bahasa arab. Lihat Ibn Manzur al-Ifriqi al-Misri, *Lisan al-'Arab*, 4: 10-11.

⁹⁴ al-Dusuqi, *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, 4: 2-3; al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid*, 2:220; al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 332.

⁹⁵ al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*, 5:134-145.

Majoriti ulama bersependapat dalam pengharusan akad *al-ijarah*, pendapat mereka ini berasaskan kepada al-Qur'an, al-Sunnah dan al-Ijma', Dalam al-Qur'an disebutkan bahawa:

..... فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأَتَمِرُوا..... ﴿٦٥﴾

al-Talaq (65): 6

Yang bermaksud :

”...kemudian jika mereka menyusukan anak untuk kamu (anak-anakmu) maka berilah kepada mereka upah-upahnya.....”

Ayat di atas bahawa ada keharusan menyewa wanita untuk menyusui anak. Dan balasan bagi penyusu tersebut adalah upah kepada mereka. Disamping itu juga bahawa amalan *ijarah* ini telah menjadi kelaziman sejak zaman Nabi-Nabi sebelum Nabi Muhammad SAW.⁹⁶

Dalam al-Sunnah juga terdapat hadith yang menjadil dalil keharusan akad ini , Diantaranya hadith Rasulullah SAW:

عن عائشة رضي الله عنها: واستأجر النبي صلى الله عليه وسلم وأبو بكر رجلاً من بني الدَّيْلِ، ... (

Yang bermaksud :

“A’isyah ra berkata : Rasulullah SAW berkata: Rasulullah SAW dan Abu bakar RA telah mengupah seseorang lelaki dari bani al-Dayl sebagai penunjuk jalan yang mahir, (sedangkan ia masih kafir)”.⁹⁷

⁹⁶ Al-Imam al-Qadi Abi al-Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Ahmad bin Rusdy al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*, (Beirut: Dar Ibn Hazm, 1995), 4: 1339.

⁹⁷ Hadith riwayat al-Bukhari, Kitab al-Ijarah, Bab Isti'jar al-Mushrikin 'Inda al-Darurah, no. Hadith: 2144. Lihat Abu 'Abd Allah Muhammad bin Isma'il bin Ibrahim al-Bukhari, *Sahih al-Bukhari*, (Istanbul : al-Maktabah al-Islamiyyah, 1981), 3: 48; Dr. Muhammad Muhsin Khan, *The Translation of The Meaning of Sahih al-Bukhari*, (Chicago: Kazi Publications, 1977), III: 253, no. Hadith 464; Badru al-Din Abu Muhammad Mahmud bin Ahmad al-'Aini, *Umdat al-Qari Shrah Sahih al-Bukhari*, (Beirut: Dar al-Fikr,

Sebahagian Fuqaha berpendapat bahawa akad *ijarah* adalah salah satu akad yang mengikat (*'akad lazim*), maka setiap pihak tidak mempunyai sebarang hak secara persendirian untuk membatalkan akad tersebut kecuali apabila mendapat persetujuan dan kedua-dua belah pihak dan pada masa yang sama memenuhi peruntukan ke atas pemansuhan akad bagi *'akad lazim*.⁹⁸

Dan terdapat juga pandangan sebahagian ulama yang menyatakan bahawa penyewa tidak menjamin dan menanggung sembarang kerosakan (*fasid*) terhadap barangan yang diakad kecuali ianya dilakukan dengan sengaja oleh penyewa.⁹⁹ Menurut ulama maliki pula, sekiranya kerosakan berpunca dari penyewa dengan sengaja, maka hendaklah segalanya dijamin dan ditanggung oleh penyewa(*al-Damanah*).¹⁰⁰

Manakala menurut fuqaha Mazhab Hanafi berpandangan bahawa proses berakhirnya akad *ijarah* ini apabila berakhirnya tempoh sewaan atau upahan yang telah dipersetujui dari kedua-dua belah pihak, atau rosak barangan sewaan, atau berlakunya musibah (kematian dan keuzuran) pada salah satu pihak yang berakad, atau berlakunya kecacatan ke atas barangan tersebut¹⁰¹ sehingga boleh menghilangkan sifat akad penyewaan tersebut kerana sifat akad tersebut tidak lagi menunjukkan “pengikatan ” sesuatu akad dalam penyewaan atau dengan kata lain berlakunya pembatalan akad seterusnya menamatkannya dengan sengaja (*al-Iqalah*)¹⁰²

t.t), 12: 80; Abu Yahya Zakaria al-Ansari al-Misri al-Syafi'i, *Minhatu al-Bari bi Sharhi Sahih al-Bukhari al-Musamma "Tuhfatu al-Bari"* (Riyad: Maktabah al-Rushdi Nashirun, 2005), 5: 10, no. Hadith: 2263.

⁹⁸ Mahy al-Din Abu Zakaria Yahya bin Syarf al-Nawawi, *Rawdah al-Talibin*, Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, t.t), 4 :281; al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, (1998), 4: 73; Ibn Rusdy al-Qurtubi, *Bidayah al-Mujtahid* (1981), 2: 229

⁹⁹ *Ibid*, 2: 232; al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 1998, 4: 73-74.

¹⁰⁰ Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar 'ala al-Dur al-Mukhtar (Hashiyah Ibn 'Abidin)*, 6: 76; Abu Ishaq Ibrahim bin 'Ali Yusuf al-Fairuz Abadi al-Shirazi, *al-Muhadhdhab Fi Fiqh al-Imam al-Syafi'i*, 1: 519.

¹⁰¹ Ala al-Din Abu Bakr bin Mas'ud al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 4:92

¹⁰² Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 5: 3862. Penjelasan tentang berakhirnya kontrak *al-ijarah* itu adalah sebagaimana yang dinyatakan oleh Fuqaha Hanafi.

2.5.1.2. *Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlk/ (Financial Lease With Purchase Option) atau al-ijarah thumma al-bay' (Hire Purchase).*

2.5.1.2.1. Pengertiannya

Akad ini menyerupai akad sewa beli (*Hire Purchase*) yang ada dalam perbankan konvensional dimana konsep ini digunakan untuk pembiayaan barangan pengguna. Sebenarnya akad *al-ijarah thumma al-bay'* menggabungkan 2 akad iaitu akad *al-ijarah* dan akad *al-bay'* dimulai dengan memeterai akad *ijarah* pada permulaannya , kemudian akad *al-bay'* merupakan akad baru yang muncul. Jadi ini adalah sejenis perpaduan antara akad sewa dan jual beli atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barangan kepada penyewa. Sifat perpindahan kepemilikan ini pula yang membezakan akad ini dengan akad *ijarah* biasa. Akad ini muncul disebabkan keperluan masyarakat Islam pada zaman sekarang dan tidak diperbincangkan oleh para fuqaha dalam kitab-kitab fiqh Islam sebagai akad dalam bab tersendiri .

2.5.1.2.2. Bentuk dan Hukum *Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlk/ al-Ijarah Thumma al-Bay'.*

Akad ini memiliki pelbagai bentuk, bergantung kepada apa yang disepakati oleh kedua pihak yang berakad. Misalnya, *al-Ijarah* dan janji menjual; nilai sewa yang mereka tentukan dalam *al-Ijarah*; harga barangan dalam transaksi jual; dan bila masa kepemilikan berpindah.¹⁰³

Dalam akad *Al-Ijarah*, hak milik barangan sewaan adalah kekal di bawah pemilikan pemberi sewa (pemilik) dan bukan penyewa, maka sah sekiranya pemberi sewa tadi menjual barangan sewaan kepada penyewa itu sendiri atau kepada pihak

¹⁰³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 118.

lain meskipun tempoh sewaan belum tamat.¹⁰⁴ tetapi penyerahan barangan sewaan tersebut hendaklah diserahkan selepas tamatnya tempoh sewaan akad *al-ijarah thumma al-bay'* /*Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlk* tersebut.¹⁰⁵

Memandangkan akad ini mengandungi dua kombinasi akad, ulama telah berbeza pendapat dalam menetapkan syarat terhadap satu akad dengan akad yang lain. Terdapat golongan yang tidak mengharuskannya¹⁰⁶. Namun Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hanbali mengharuskan akad ini kerana wujudnya kesamaan hukum antara kedua-dua akad dari segi syarat dan rukunnya¹⁰⁷

Dalam akad *al-ijarah thumma al-bay'* /*Al-Ijarah al-Muntahiyyah bi al-Tamlk* ini dititikberatkan perkara penunaian janji, majoriti Fuqaha mengatakan bahawa janji ini adalah mengikat (*Ilzam bi al-Wa'di*).¹⁰⁸ Oleh yang demikian, pemberi sewa perlulah menjual barang tersebut kepada penyewa apabaila syarat –syarat *al-ijarah* dipatuhi dan pemindahan hak milik memerlukan kepada akad jual-beli (*al-bay'*).

Kesimpulannya, akad *al-ijarah thumma al-bay'* harus disisi syarak dimana ianya menjadi keperluan masyarakat Islam semasa terhadap akad tersebut.

¹⁰⁴ al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 360; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 5: 350.

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ al-San'ani, *Subul al-Salam Sharh Bulugh al-Maram*, 3: 29-30; al-Shawkani, *Nayl al-Awtar*, 5: 202.

¹⁰⁷ al-Dusuqi, *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, 4: 5; al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 41-42 ; Mansur bin Yusuf bin Idris Al-Buhuti, *Rawd al-Murbi' Sharh Zad al-Mustaqni'* (Riyad: Maktabah al-Riyad al-Hadithah, 1970), 2: 50-51.

¹⁰⁸ Menurut Ibn Hazm, beliau menegaskan bahawa janji hanya mengikat dari segi hukuman sahaja bukan dari segi agama. Lihat Abu Muhammad 'Ali bin Ahmad bin Sa'id Ibn Hazm, *al-Muhalla*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), 8: 28-29. Manakala al-Nawawi menyangkal pendapat tersebut dan menyatakan bahawa ianya hanya mengikat dari segi agama sahaja. Lihat al-Nawawi, *Rawdah al-Talibin*, 5: 390. pendapat lain menyatakan bahawa ia mengikat dari segi hukuman apabila dikaitkan dengan sebab-sebab yang tertentu seterusnya menjadikan janji tersebut mengikat dari segi hukum . lihat Muhammad 'Uthman Shabir, *al-Mu'amalat al-Maliyyah al-Mu'asirah Fi al-Fiqh al-Islami* ('Amman: Dar al-Nafa'is, 1996), 265-266.

2.5.1.2.3. Manfaat dan Resiko

Manfaat *al-ijarah* bagi bank adalah keuntungan daripada kos sewa dan kembalinya wang modal. Manakala resiko yang mungkin dihasapi pihak perbankan Islam iaitu :

- a. *Default*; Nasabah tidak mahu membayar cicilan dengan sengaja.
- b. *Rusak*; aset barangan sewaan rusak sehingga menyebabkan kos pemeliharaan bertambah, terutama manakala kos tersebut disebutkan dalam akad sebagai tanggungan pihak Bank.
- c. *Berhenti menyewa*; dimana nasabah berhenti ditengah masa kontrak/akad dan tidak mahu membeli aset barangan sewaan tersebut. Ini mengakibatkan bank mesti menghitung kembali keuntungan dan mengembalikan sebahagian kepada nasabah.

2.6. Perkhidmatan (*Fee-Based Services*)

2.6.1. *Al-Wakalah* (*Deputyship*)

2.6.1.1. Pengertian dan Landasan Syariahnya

Secara bahasa ianya dari kata *al-Wak'il* bererti menjaga, *al-Wakalah* pula seerti dengan *al-Tafwid* yang bermaksud menggantikan atau menyerahkan tugas kepada seseorang dan ianya dikenali sebagai wakil atau ejen.¹⁰⁹

Para ulama Mazhab Syafi'i berpendapat bahawa *al-Wakalah* ialah mewakilkan menggantikan sesiapa sahaja untuk melakukan pekerjaannya atau urusan dalam perkara-perkara yang boleh berlakunya gantian oleh orang lain dan perkara tersebut hendaklah dilakukan ketika dia masih hidup.¹¹⁰ Fuqaha Hanafi mendefinisikannya dari segi istilah

¹⁰⁹ Ibn Manzur al-Ifriqi al-Misri, *Lisan al-'Arab*, 11: 734-735.

¹¹⁰ al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 217.

sebagai perkara atau urusan yang harus dan diketahui yang dilakukan oleh orang lain sebagai wakil diri seseorang.¹¹¹

Islam mensyariatkan *al-Wakalah* kerana iainya dibutuhkan oleh manusia, tidak setiap orang mempunyai kemampuan untuk menyelesaikan segala urusannya secara persendirian, sehingga terkadang seseorang memerlukan orang lain sebagai gantinya dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Dalam al-Qur'an, disebutkan beberapa ayat yang menjadi dasar pensyariaan akad ini, diantaranya ialah firman Allah SWT:

.....فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرُوا أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا.. ﴿١٩﴾

Surah al-Kahfi (18):19.

Yang bermaksud:

“sekarang utuslah salah seorang dari kamu, membawa wang perak kamu ini ke bandar ; kemudian biarlah dia mencari dan memilih mana-mana jenis makanan lebih baik lagi halal (yang dijual di bandar itu).....”.

Ayat ini menggambarkan perginya salah seorang *Ashabu al-Kahf* yang menjadi gantian atau wakil dari rekan-rekannya dalam memilih dan membeli makanan. Ayat lain yang menjadi dasar syariat *al-Wakalah* juga, iaitu seperti dalam surah Yusuf (13):55, surah al-Taubah (10):60, dan surah al-Nisa' (5):35.

Terdapat juga beberapa al-Sunnah yang mengharuskan akad *al-Wakalah* ini; diantaranya:¹¹²

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعَثَ أَبَا رَافِعٍ وَرَجُلًا مِنَ الْأَنْصَارِ فَرَوَّجَاهُ
مَيْمُونَةَ بِنْتَ الْحَارِثِ وَرَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالْمَدِينَةِ قَبْلَ أَنْ يَخْرُجَ

¹¹¹ Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar 'ala al-Dur al-Mukhtar (Hashiyah Ibn 'Abidin)*, 5: 510.

¹¹² Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 1997, 5: 4060; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 5: 63.

Yang bermaksud:

“Bahawasanya Rasulullah SAW mewakilkan Abu Rafi‘ dan seorang anshar dalam al-Qabul akad nikahnya dengan Maimunah binti al-Harith.”¹¹³

Manakala pengharusan akad *al-Wakalah* juga menjadi Ijma‘ seluruh umat Islam terhadapnya kerana kebutuhan semasa dimana seseorang mungkin tidak mampu melakukan sesuatu perkara, oleh yang demikian mereka mencari orang lain sebagai wakil mereka.¹¹⁴

2.6.2. *Al-Kafalah* (Guaranty)

Dalam Islam, *al-Kafalah* disebut juga dengan nama lain iaitu: *al-Himalah*, *al-Damanah*, *al-Zi‘amah*, manakala bagi fa‘ilnya dinamakan sebagai Damin, Kafil, Qabil, Hamil, Za‘im dan kadang juga disebut Sabir.¹¹⁵

2.6.2.1. Pengertian dan Landasan Syariahnya

Pentakrifan *al-kafalah* secara bahasa adalah bermaksud jaminan, ia juga bermaksud sama dengan *al-damanah*¹¹⁶ dalam kitab-kitab Hanafi ianya disamakan dengan kata *al-dammu* dan dalam kitab-kitab Syafi‘i disamakan dengan kata *al-iltizam* yang kedua-duanya bermaksud jaminan. Fuqaha mazhab Hanafi mendefenisikan *al-kafalah* secara istilah adalah sebagai jaminan terhadap tanggungan seseorang yang meminta supaya dijamin tanggungannya seperti jaminan yang ditanggung oleh penjamin kepada orang yang berhutang samada hutang pinjaman dan sebagainya, maka ianya berubah kepada tanggungan si penjamin tetapi tidak juga terlepas dari tanggungan

¹¹³ Sanad hadith ini, iaitu: dari Yahya dari Malik dari Rabi‘ah bin Abi ‘Abdi al-Rahman dari Sulaiman bin Yasar, lihat Anas bin Malik, *al-Muwatta‘: Bab Nikah al-Muhrim*, (Maktabah al-Shamilah, 2.11), 3: 505, Hadith no.1267.

¹¹⁴ Ibn ‘Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar*, 5: 509; Ibn Qudamah, *al-Mughni*, 5: 63; al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 217.

¹¹⁵ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 2004, VI: 4141.

¹¹⁶ Ibn Manzur al-Ifriqi al-Misri, *Lisan al-‘Arab*, 11: 589-590.

orang yang kena jamin.¹¹⁷ Manakala menurut Mazhab Syafi'i, Hanafi dan Maliki mendefinisikan *al-kafalah* sebagai jaminan yang diberikan oleh penjamin kepada orang yang kena jamin dalam menunaikan sesuatu hak kepada orang lain seperti hutang. Maka hutang tersebut menjadi tanggungan yang harus diselesaikan oleh si penjamin dan orang yang kena jamin.¹¹⁸

Perlu diperhatikan bahawa utang yang menjadi tanggungan si penjamin manakala tanggungan tersebut tidak juga terlepas dari orang yang kena jamin, tidak menjadikan utang (hak) si pemberi utang bertambah, kerana penyelesaian utang hanya sekali sahaja baik dari sipenjamin mahupun/atau dari si kena jamin.¹¹⁹ Dan dapat disimpulkan bahawa dalam *al-kafalah* ini, si penjamin dan yang kena jamin perlulah bertanggung jawab dalam menyelesaikan tanggungan mereka.

Pada dasarnya pengharusan akad ini berpegang kepada ayat al-Qur'an, al-Sunnah dan al-Ijma'. Dalam Firman Allah SWT:

قَالُوا تَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Yusuf (13):72.

Yang bermaksud :

“Para pendakwa–pendakwa itu berkata: kami kehilangan piala raja, dan sesiapa yang memulangkannya akan diberi (benda-benda makanan) sebanyak muatan seekor unta, dan akulah yang menjamin pemberian itu”

¹¹⁷ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 2004, IV: 4143; Ibn 'Abidin, *Hashiyah Rad al-Muhtar*, 5: 281; al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*, 1998, 4:200.

¹¹⁸ Ibn Qudamah, *al-Mughni*, 4: 399; al-Dusuqi, *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, 3: 329-330; al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 198.

¹¹⁹ Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 2004, IV: 4143.

Menurut Ibnu ‘Abbas, *Za‘im* yang bererti penjamin dalam surah Yusuf bermaksud *al-kafil* iaitu orang yang menjamin atas pembayaran.¹²⁰

Manakala Dalam al-Sunah pula, sebagaimana yang diriwayatkan oleh tiga orang sahabat iaitu Abu Umamah al-Bahili, Anas bin Malik dan ‘Abd Allah bin ‘Abbas:

روى عن النبي صلّ الله عليه وسلم : الزَعِيمُ غَارِمٌ (رواه ابو داود والترميدى)

Yang bermaksud :

“Penjamin ialah orang yang membayar denda ”¹²¹

Seterusnya Ijma‘ ulama seluruh umat Islam terhadap pengharusannya untuk mengelakkan kepayahan dan kemudharatan kepada orang yang memberi pinjaman.¹²²

2.6.2.2. Jenis *al-Kafalah*¹²³

Akad *al-Kafalah* terbagi kepada beberapa jenis, iaitu:

- a. *al-Kafalah bi al-Nafs* (jaminan ke atas diri) iaitu memberikan jaminan atas diri (*Personal Guarantee*), seperti seorang pelanggan yang mendapatkan pembiayaan dengan jaminan nama baik atau ketokohan seorang pembesar Masyarakat , atau juga jaminan menghadirkan diri keatas orang yang tertuduh dimahkamah.
- b. *al-Kafalah bi al-Mal* (jaminan ke atas harta) iaitu jaminan pembayaran barang atau pembayaran ke atas hutang piutang seperti menjamin pembayaran harta

¹²⁰ Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 4: 400; Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 1997, VI: 4142.

¹²¹ Abu Dawud dan Tirmidzi menegaskan bahawa hadith ini merupakan hadith *hasan*, manakala Ibn Hibban pula menegaskan bahawa hadith ini *sahih*. Lihat Abu Dawud al-Sijistani, *Sunan Abi Dawud*, 3: 296-297, no. Hadith 3565.

¹²² Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, 3: 296; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 4: 400; Ibn al-Munzir, *al-Ijma‘*, ed. 2, 141; al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2: 198.

¹²³ Lihat Ibn Taimiyah, *Majmu‘ al-Fatawa Sheikh al-Islam* (Riyad: Matabi al-Riyad, 1963), Vol XXIX: 549; Fadlul Rahman Bin Azizan (2003), " *Produk-produk Perbankan Islam di Ibu Pejabat Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)*", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya); Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 124.

yang dijual atau menjamin pinjaman yang dipinjam oleh seseorang dalam pembayaran semula hutang tersebut.

- c. *al-Kafalah bi al-Taslim* (jaminan keatas pengembalian barang) iaitu jenis ini biasa diamalkan bagi menjamin pengembalian atas barangan yang disewa, pada masa sewa selesai.
- d. *al-Kafalah al-Munjazah* (Jaminan tidak berbatas), iaitu jaminan yang tidak berbatas dengan jangka masa mahupun tujuan tertentu sahaja. seperti pemberian jaminan prestasi "*performance bonds*" oleh pihak Bank.
- e. *al-Kafalah al-Mu'allaqah* (jaminan yang berbatas), iaitu jaminan yang berbatas dengan masa mahupun tujuan tertentu sahaja. Bentuk jaminan in adalah pengkhususan dari *al-Kafalah al-Munjazah*, baik oleh industri perbankan mahupun insuren.

2.6.3. Al-Rahn (Mortgage)

2.6.3.1. Pengertian dan Landasan Syariahnya

Dari segi bahasa *al-Rahn* bermaksud gadai di mana pinjaman dengan menyerahkan barang yang mempunyai nilai sebagai cagaran untuk tempoh tertentu apabila berhutang. Dalam bahasa arab ianya bererti kepada sesuatu yang tetap dan kekal atau *al-Thubut wa al-Dawam* atau penahanan¹²⁴. Akad *al-Rahn* didefenisikan oleh al-Sharbini, salah seorang Fuqaha Syafi'i sebagai menjadikan suatu harta sebagai cagaran atas suatu hutang yang akan dijelaskan dengannya apabila hutang itu tidak boleh dibayar balik setelah sampai masa tempohnya.¹²⁵ Oleh yang demikian, gadaian adalah

¹²⁴ Ibn Manzur al-Ifriqi al-Misri, *Lisan al-'Arab*, 13:189-190.

¹²⁵ al- Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, 2:121; 'Abd Allah Hijazi bin Ibrahim al-Syarqawi, *Hashiyah al-Syarqawi*, (Beirut : Dar al-Ma'rifah,t.t), 2:122; al-Nawawi, *Rawdah al-Talibin*, 3:281.

salah satu bentuk akad yang berasaskan jaminan untuk membayar semula hutang yang telah diberikan pemegang barang gadaian kepada penggadai.¹²⁶

Pengharusan akad *al-Rahn* ini berlandaskan al-Quran, al-Sunnah dan Ijma'. Dalam firman Allah SWT :

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً.....﴾

Surah al-Baqarah (3): 283

Yang bermaksud:

“Dan jika kamu berada dalam musafir (lalu kamu berhutang atau memberi hutang yang bertempoh), sedang kamu tidak mendapati juru tulis, maka hendaklah diadakan barang gadaian/cagaran yang dipegang (oleh yang memberi hutang)”

Ayat diatas menurut sebahagian ulama tafsir seperti Ibn Kathir dan al-Jassas ialah suruhan supaya menulis segala urusan muamalat yang membabitkan hutang piutang dan hendaklah ada saksi, ini merupakan suruhan yang sunat.¹²⁷

Seterusnya, terdapat beberapa hadith yang mengharuskan pensyariatan akad *al-Rahn* diantaranya:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ اشْتَرَى مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَى أَجَلٍ
وَرَهْنَهُ دِرْعَةً

¹²⁶ Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 4: 245; al-Dusuqi, *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, 3: 231; Syams al-Din al-Sarakhsi, *Kitab al-Mabsut*, (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1978), 21:36.

¹²⁷ 'Imad al-Din Abu al-Fida' Isma'il bin 'Umar bin Kathir, *Tafsir al-Qur'an al-Azim*, cet.1, (Beirut: Dar wa Maktabah al-Hilal, 1986), 1:480; Abu Bakar Ahmad bin 'Ali al-Razi al-Jassas, *Ahkam al-Qur'an*, (Beirut: Dar al-Ihya al-Turath al-'Arabi, 1985), 2:206.

Yang bermaksud;

“Daripada Aisyah R.A bahawa Rasulullah SAW telah membeli makanan daripada seorang Yahudi secara Hutang dan baginda telah menggadaikan baju besi miliknya”¹²⁸

Di samping itu, keharusan *al-Rahn* telah disepakati oleh ulama melalui Ijma’¹²⁹

2.6.3.2. Aplikasi Dalam Perbankan

Akad al-Rahn diamalkan dalam perbankan dalam dua bentuk, iaitu:

a. Sebagai produk tambahan/pelengkap

iaitu, *al-Rahn* sebagai akad tambahan (*Jaminan/Collateral*) terhadap produk lainnya seperti dalam pembiayaan *Bay’ al-Murabahah*. Bank dapat menahan barang pelanggan sebagai akibat akad tersebut.

b. Sebagai produk tersendiri

sebagaimana yang didapatkan di beberapa negara Islam seperti Malaysia, akad *al-Rahn* telah menjadi alternatif gadaian konvensional. Bezanya dengan penggadaian konvensional bahawa pelanggan *al-Rahn* tidak dikenakan sebarang bunga, tetapi yang di minta dari pelanggan ialah kos penitipan, pemeliharaan dan penitipan serta penaksiran.

¹²⁸ Hadith riwayat al-Bukhari, Kitab al-Rahn fi al-Hadr, Bab Man Rahana Dir’ihi, No. Hadith: 2374. Lihat al-Bukhari, *Sahih al-Bukhari*, 3: 115; Badru al-Din Abu Muhammad Mahmud bin Ahmad al-‘Aini, *Umdat al-Qari Shrah Sahih al-Bukhari*, 13: 69; al-Shawkani, *Nayl al-Awtar*, 5: 263; Dr. Muhammad Muhsin Khan, *The Translation of The Meaning of Sahih al-Bukhari*, III: 414, no. Hadith. 686; Abu Yahya Zakaria al-Ansari al-Misri al-Syafi’i, *Minhatu al-Bari bi Sharhi Sahih al-Bukhari*, 5: 10, no. Hadith: 2263; Riwayat Ibnu Majah, Kitab al-Ruhun, Bab Haddathana Abu Bakr bin Abi Shaibah, no. Hadith : 2436. Lihat Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, 1953H, 2:810.

¹²⁹ al- Sharbini, *Mughni al-Muhtaj*, t.t, 2: 121; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, 4: 246.

2.6.3.2. Manfaat dan Resiko *al-Rahn*

Manfaat *al-Rahn* yang dapat dirasakan oleh bank, yaitu :

- a. Menjaga kemungkinan pelanggan untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan dari bank.
- b. Memberikan keamanan kepada semua pelabur bahawa dananya tidak akan hilang apabila pelanggan yang mengambil pembiayaan bank ingkar janji kerana ada aset yang dipegang oleh bank.
- c. Jika *al-Rahn* diterapkan dalam mekanisme gadaian, maka ianya akan membantu saudara kita yang kesusahan pembiayaan.

Selain itu, bank akan mendapatkan manfaat langsung berupa adanya kos yang harus dibayar pelanggan untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Adapun resiko yang mungkin terdapat didalam *al-Rahn* apabila diamalkan dalam bentuk produk, iaitu:

- a. Resiko tak terbayarkan hutang pelanggan (wanprestasi)
- b. Terjadinya penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak.¹³⁰

2.7. Kesimpulan

Dalam bab ini, pengkaji mengemukakan beberapa Sistem dan prinsip yang digunakan dalam perkhidmatan perbankan Islam khasnya di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh, hanya beberapa prinsip Syariah sahaja yang pengkaji kemukakan yang diguna pakai oleh pengurus Bank Syariah Mandiri dalam perkhidmatan produk-produknya ke pada Masyarakat awam, prinsip-prinsip tersebut digunakan dalam produk-produk perbankan yang mashur dikalangan Masyarakat Aceh. Sehingga tidak semua prinsip syariah yang pengkaji perbincangkan tetapi hanya prinsip-prinsip dalam hal skim pengumpulan dana masyarakat, beberapa skim pembiayaan dan beberapa

¹³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 130-131.

perkhidmatan lainnya yang diamalkan oleh Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh tersebut. Dalam produk untuk pengumpulan dana Masyarakat, akad-akad yang terlibat ialah *Wadi'ah* yang hanya berupa skim titipan dan juga akad *Mud'arabah* yang berupa skim perkongsian, manakala produk pembiayaan menggunakan akad *Murabahah*, *Musyarakah*, *Mud'arabah* dan *Ijarah*, serta dalam beberapa produk perkhidmatan menggunakan akad-akad *al-Rahn*, *al-Kafalah*, dan *al-Wakalah*.

Berdasarkan perbincangan diatas pengkaji berpendapat bahawa Bank Syariah Mandiri khasnya mempunyai potensi yang lebih untuk menerokai dalam pembiayaan melalui produk-produk pembiayaan setanding, bahkan melebihi instrumen-instrumen pembiayaan oleh bank-bank konvensional. Malahan mempunyai potensi untuk melibatkan diri dalam pembiayaan-pembiayaan projek-projek yang tidak mahu dibiayai bank lainnya seperti dalam projek pembinaan rumah rakyat, perikanan dan sebagainya. Kerana pendekatan pembiayaan kewangan ini secara perkongsian untung-rugi dapat memberi keuntungan kepada pihak pembiayaan (Bank), pihak pengguna dan pihak pelabur dalam jangka masa panjang.

BAB III : PRODUK-PRODUK SIMPANAN, PEMBIAYAAN DAN PERKHIDMATAN DI BANK SYARIAH MANDIRI (SEHINGGA 2013).

3.1. Pendahuluan

Pada masa saat ini, pergerakan perbankan Islam semakin maju selari dengan makin berkembang dan majunya perbankan Negara dan pertumbuhan perekonomiaannya. Meskipun terpaksa bersaing kuat dengan perbankan konvensional yang telah dahulu ada dan menjadi sebatian dengan masyarakat termasuk masyarakat Islam di Indonesia dan Aceh, namun tidak pernah memudarkan semangat dan kemampuan para cendekiawan Muslim untuk terus menjalankan dan mengembangkan perbankan Islam.¹³¹ Bank Islam termasuk juga Bank Syariah Mandiri ditumbuhkan bagi memastikan dan merealisasikan hakikat bahawa kemodenan dunia ini tidak menafikan kewujudan hukum Syariah dalam kehidupan perekonomian masyarakat Islam dan yang bukan Islam, kerana hukum syariah secara amnya ianya selaras dan tidak bercanggah dengan matlamat mencapai kemakmuran dan kebahagiaan hidup di dunia.¹³²

Atas kesedaran memenuhi kehendak dan tuntutan syarak inilah, BSM ditumbuhkan dari sebuah Bank Konvensional yang bernama Bank Susila Bakti (BSB).¹³³ Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah selepas terjadinya krisis ekonomi dan moneter 1997-1998.¹³⁴ Kewujudan Bank Syariah Mandiri (BSM) Sdn. Bhd hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu menggabungkan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang

¹³¹ Fadlul Rahman Bin Azizan, "Produk-produk Perbankan Islam di Ibu Pejabat Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya, 2003), 162; Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 25; Zaharuddin Abd. Rahman, "Panduan Perbankan Islam : Kontrak dan Produk Asas" (Kuala Lumpur: Telaga Biru SDN. BHD, 2009), X.

¹³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, 4.

¹³³ *Ibid*, 26.

¹³⁴ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 28 May 2013, <http://www.syariahamandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/>

melandasi kegiatan operasionalnya. Perpaduan antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu kelebihan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.¹³⁵

Pada peringkat permulaan operasinya, Bank Syariah Mandiri memiliki 8 buah cawangan, dan Pada tahun 2012, bank syariah Mandiri menambah cawangannya menjadi 133 cawangan¹³⁶. Daerah-daerah yang menjadi keutamaan pembukaan cawangan, merupakan daerah yang majoriti beragama Islam seperti Aceh, Pekalongan, Pemakasan (Madura), Solo dan Makasar. Daripada lima wilayah yang dicadangkan, maka terpilihlah Aceh sebagai wilayah pertama untuk penumbuhan Bank Syariah Mandiri,¹³⁷ dengan pelbagai produk-produk perbankan Islamnya. Hingga saat ini BSM telah mengeluarkan sebanyak 14 produk perhimpunan Dana, 22 produk pembiayaan dan 26 produk perkhidmatan.¹³⁸

Di Aceh, BSM bahkan merubah semua cawangan Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah Mandiri,¹³⁹ sehingga tahun 2013 pejabat cawangan BSM di aceh menjadi 5 pejabat cawangan, 22 KCP (pejabat cawangan pembantu), 3 pejabat kas (KK) dan 5 Payment Point (PP).¹⁴⁰ pembukaan cawangan-cawangan baru dan penambahan perkhidmatan produk-produk perbankan di Bank Syariah Mandiri terus dikembangkan dan ditambahbaikan bagi memneuhi keperluan semasa masyarakat setempat di bawah pengawasan Majlis pengawasan Syariah yang dilantik bagi memastikan keharusan dan keselarian usaha yang dilakukan BSM dengan matlamat syariah Islam yang sebenar.

¹³⁵ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 14 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/>

¹³⁶ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 23 May 2012, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/jaringan/lokasi-kantor-bsm/kantor-cabang/>

¹³⁷ M. Amin Aziz, "Ekonomi Islam" dalam *Bank Syariah*, Laman sesawang, dicapai 23 May 2012, <http://www.pesantren.net/ekonomi/20001113231314-ban.shtml>.

¹³⁸ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/>

¹³⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, 27.

¹⁴⁰ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/jaringan/lokasi-kantor-bsm/>; Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, (Jakarta: t.p., 2011), 239.

3.2. Sistem Perbankan Syariah di Bank Syariah Mandiri

A. Latar Belakang Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri Sdn.Bhd didirikan pertama kali dengan nama Bank Industri Nasional Sdn.Bhd, disingkat BINA Sdn.Bhd atau disebut juga PT National Industrial Banking Corporation Ltd., beribu pejabat di Jakarta, dan telah didaftarkan di Pejabat Pengadilan Negeri Jakarta Selatan No. 1810 tanggal 6 Oktober 1955 dan telah diumumkan dalam Berita kerajaan Republik Indonesia No. 37 tanggal 8 Mei 1956, Tambahan No. 390.

Sesuai dengan Akta Perubahan tatacara dan tata urus No. 37 tanggal 4 Oktober 1967, nama Bank diubah dari Bank Industri Nasional Sdn. Bhd menjadi Bank Maritim Indonesia Sdn. Bhd. Dan Sesuai dengan Akta Berita Acara Rapat No. 146 tanggal 10 Agustus 1973, nama Bank diubah dari Bank Maritim Indonesia Sdn. Bhd menjadi Bank Susila Bakti Sdn. Bhd yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) dibawah pemilikan Bank Mandiri Sdn. Bhd. Selaku pemilik baru Bank Susiala Bakti, Bank Mandiri Sdn. Bhd mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan Bank Susila Bakti Sd. Bhd menjadi bank Syariah, sejalan dengan keinginan Bank Mandiri (Sdn.Bhd) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tarikh 19hb Mei 1999.¹⁴¹ Kemudian melalui Akta No. 23 tarikh 8hb September 1999 Notaris: Sutjipto, SH, nama Bank Syariah Sakinah Mandiri Sdn. Bhd diubah menjadi Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd.¹⁴²

Pada tarikh 25Hb Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gabenor Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan

¹⁴¹ Lihat akta notaris dibawah Ny. Macharani M. S, SH, Nomor23, 19 Mac 1999.

¹⁴² Lihat akta notaris dibawah Sutjipto, SH, Nomor23, 8 September 1999.

operasi perbankan konvensional menjadi operasi perbankan berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Timbalan Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 bertarikh 25hb Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama Bank Susila Bakti Sdn. Bhd menjadi Bank Syariah Mandiri Bhd.

Pada hari Isnin, bertarikh 25Hb. Rajab 1420 H bersamaan dengan 1Hb. November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya Bank Syariah Mandiri Bhd. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di Bank Susila Bakti Sdn. Bhd dan Pengurusan Bank Mandiri Sdn. Bhd yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dalam lingkungan Bank Mandiri Sdn. Bhd.¹⁴³

Pada tahun 2006 terdapat perubahan terhadap tatacara dan taturus sebagaimana dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Bank Syariah Mandiri Sdn.Bhd No. 59 tanggal 17 Mei 2006, bank telah mengubah dan menyesuaikan tatacara dan taturusnya dengan Undang-undang RI No. 40, 2007 tentang Persendirian Berhad.¹⁴⁴

3.3. Produk-Produk Perbankan Syariah di Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri adalah perbankan Islam yang awal penumbuhannya pada Tahun 1999 memiliki 99.99 peratus modal dari Bank Mandiri Sdn. Bhd dimana sampai tahun 2001 jumlah saham yang ditempatkan dan disetor penuh berjumlah 71.674.512¹⁴⁵. Sampai 2012 pun kepemilikan saham majoritinya masih dipegang oleh syarikat tersebut dengan 99.99 peratus saham berjumlah 231.648.712 lembar saham.¹⁴⁶ dimana pada awal-awal tahun penumbuhannya bank syariah Mandiri memiliki beberapa produk dan

¹⁴³ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://ekonomisyariah.blog.gunadarma.ac.id/2010/05/21/sejarah-bank-syariah-mandiri/>

¹⁴⁴ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report : Laporan Kewangan*, (Jakarta: t.p., 2011), 19-20.

¹⁴⁵ Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, *Annual Report*, 11; Muhammad Zulhilmi, "Sistem Perbankan Islam dan Pelaksanaannya Di Nanggroe Aceh Darussalam Indonesia", (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006), 234.

¹⁴⁶ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/>

perkhidmatan, sampai tahun 2001 produk dan perkhidmatan yang telah dilancarkan meliputi beberapa produk deposit, iaitu: *skim giro Syariah Mandiri*, *skim simpanan Syariah Mandiri*, *skim Deposito Syariah Mandiri*, *Tabungan Maburr*. Manakala produk pembiayaan pada tahun 2001, diantaranya: *Pembiayaan Pembelian rumah (PPR)*, *Pembiayaan dalam Rangka Eksport/Import atau SKBDN*, *pembiayaan pembelian kenderaan Bermotor (PPKR)*, *Pembiayaan Barangan Modal* dan lain-lain. Manakala pada masa itu Bank Syariah mandiri mempunyai perkhidmatan lainnya dalam bentuk produk *hiwalah* yang merupakan produk yang bersifat sama seperti pemindahan dana atau hutang daripada akuan pendeposit atau peminjam kepada akuan penerima atau pemberi hutang, Bank Syariah Mandiri juga mempunyai perkhidmatan Mesin Automatik ATM, selain itu juga mengadakan sosialisasi Zakat Bank Syariah Mandiri dan perkhidmatan lainnya.¹⁴⁷ Bank Syariah Mandiri tentunya akan terus meningkatkan perkhidmatannya terhadap masyarakat, termasuk dalam peningkatan jumlah cawangannya dan peningkatan kuantiti dan kualiti produk-produknya. Sampai tahun saat ini, Bank Syariah Mandiri telah mengeluarkan sebanyak 14 produk dana 22 produk pembiayaan dan 26 produk perkhidmatan.¹⁴⁸ Pengkaji akan mendedahkan beberapa produk sahaja mengikut kepada prinsip-prinsip syariah yang diguna pakai dalam produk tersebut dan berhubungkait dengan fokus utama disertasi ini yang akan pengkaji huraikan pada bab 4. Di antara beberapa produk Bank Syariah Mandiri sehingga 2013 ialah :

3.3.1. Akuan Simpanan/Deposit

Total penghimpunan dana pelanggan (dalam Akaun Tabungan, Akaun Semasa dan Akaun Berjangka) sehingga akhir Desember 2011 mencesah Rp 42.62 triliun

¹⁴⁷ Muhammad Zuhilmi, "Sistem Perbankan Islam, 238- 248..

¹⁴⁸ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 48-53; Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahamandiri.co.id/>

(RM14.21 bilion),¹⁴⁹ tumbuh sebesar Rp13.62 triliun (RM4.54 Bilion) atau 46.97% dari total Dana Pihak Ketiga (Pelanggan) tahun 2010 sebesar Rp29.00 triliun.¹⁵⁰

3.3.1.1. Akuan Simpanan Berkonsepkan *al-Wadi'ah* (titipan)

Bank Syariah Mandiri (BSM) hingga saat ini telah mengeluarkan beberapa akuan simpanan/deposit dengan prinsip wadi'ah bagi akaun peribadi dan akaun badan usaha skala kecil, menengah, besar mahupun korporat. Beberapa produk akaun simpanan bsm, iaitu :

1. *BSM Tabungan Simpatik*

Ini merupakan simpanan dalam wang rupiah berasaskan prinsip *al-Wadi'ah* yang dananya boleh diambil pelanggan pada bila-bila masa mengikut syarat dan terma yang disepakati.¹⁵¹ Jumlah minimum deposit permulaan sebanyak Rp20.000 (RM 7) dengan tanpa kemudahan mesin ATM dan deposit minimum Rp30.000 (RM 10) dengan kemudahan mesin ATM. Manakala deposit berikutnya minimum sebanyak Rp10.000 (RM 3,5). Pelanggan Akaun ini mestilah menyimpan baki akaun minimum Rp20.000 (RM 7) dan apabila mahu menutup akaun ini maka dikenakan kos tutup akaun sebanyak Rp10.000. pelanggan juga akan dikenakan kos bulanan Rp2.000 (RM 0.6) per akaun per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak memotong jumlah deposit asli), manakala bila mahu memiliki kad ATM maka pelanggan akan dikenakan kos pemeliharaan kad ATM Rp2.000 (RM 0,6) per bulan. Pelanggan akan mendapatkan jaminan keamanan dana, Bonus bulanan yang sesuai dan beberapa kemudahan, iaitu : kemudahan *Online* di semua kedai BSM, Kemudahan kad ATM, debit BSM, kad diskaun harga di *merchant*

¹⁴⁹ Selisih kurs perbandingan antara rupiah dan ringgit dalam disertasi ini semuanya dihitung menggunakan purata perbandingan wang rupiah 3000 berbanding dengan 1 ringgit Malaysia.

¹⁵⁰ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 81.

¹⁵¹ Sayyid al-Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, ed. ke-8, (Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi, 1987M/1407H), 3 ; Abu 'Abd Allah Muhammad bin Idris al-Syafi'i, *Al-Umm, Mausu'ah al-Imam as-Syafi'i*, (Beirut: Dar al-Qutaibah, 2003), 8: 388 ; Ahmad Sufyan Che Abdullah, *Kontrak Musamma : Justifikasinya Dalam Transaksi Kewangan Islam Semasa*, Jurnal Syariah 19, bil.3 (Sept-Dis 2011), 289.

yang telah bekerjasama dengan BSM, kemudahan *BSM Mobile Banking* dan *BSM Net Banking* juga kemudahan pengagihan zakat, infaq dan sedekah.¹⁵²

2. BSM Tabungan Dollar

Simpanan dalam wang Dollar USA yang penarikan dan setoran dananya boleh dilaksanakan pada bila-bila masa atau sesuai kesepakatan dengan berasaskan akad *wadi'ah yad al-damanah* dengan deposit permulaan minimum USD 100, baki akaun minimum USD100, kos perkhidmatan maksimum USD 0.5 dan boleh ditolak dari baki akaun minimum dan kos tutup akaun sebanyak USD 5.

Syarat kelayakannya, iaitu: Kad pengenalan berupa IC/Lisen/Paspor dan surat pajak (jika ada). Kelebihannya ialah Pelanggan mendapatkan jaminan keamanan dana, Bonus bulanan yang sesuai dan kemudahan *Online* di semua kedai BSM.¹⁵³

3. BSM Giro (Akaun Semasa)

Ialah akaun simpanan yang penarikan dananya boleh dilakukan pada bila-bila masa dengan menggunakan cek, surat berharga perintah pembayaran (*bilyet*)/ giro, atau alat bayar lainnya dengan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad al-damanah*. Akaun ini mempunyai deposit permulaan minimum Rp500.000/RM 167 (akaun individu/peribadi) dan Rp1.000.000 (bukan individu). Baki deposit minimum Rp500.000/ RM 167 (individu) dan Rp1.000.000/ RM 334 (bukan individu). Kos bulanan sebanyak Rp15.000/ RM5 (tanpa ATM) dan Rp20.000 RM7 (dengan ATM). Kos tutup akaun iaitu: kerana Pelanggaran pelanggan sebanyak Rp50.000 (RM 17) dan kerana Permintaan Sendiri Rp20.000 (RM 7). kos perbuku akaun sebanyak Rp100.000(RM 34).

¹⁵² Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-simpatik-bsm/>

¹⁵³ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-bsm-dollar/>

Syarat kelayakannya ialah salinan kad pengenalan pemohon (akaun peribadi), manakala syarat bagi akaun syarikat ialah kad pengenalan Pengerusi atau pegawai yang bertanggungjawab, sijil Penumbuhan syarikat, Perubahan dan Pengesahan syarikat. Juga sijil tatacara dan tatauirus syarikat, Sijil Ijin usaha dari pejabat yang berwenang, *NPWP* (Bukti pembayaran cukai) dan Sijil Pengesahan premis Syarikat. Manakala kelebihan akaun ini ialah Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau surat berharga perintah pembayaran (*bilyet*)/giro, kemudahan *Intercity Clearing* untuk kecepatan pembayaran *inkaso* (pindahan/pelunasan baki akaun antar wilayah), kemudahan kad BSM, sebagai kad ATM dan kad debet (akaun peribadi), kemudahan pengiriman *account statement* setiap awal bulan dan Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.¹⁵⁴

4. *BSM Giro Valas / BSM Giro US Dollar*

Ialah akaun semasa untuk penyimpanan wang US Dollar demi kemudahan transaksi dengan pentadbiran berdasarkan prinsip *wadi'ah yad al-damanah* untuk akaun peribadi atau bukan peribadi. Ianya Bebas kos penarikan *bank notes* sampai dengan USD5.000 per bulan. Deposit permulaan mulai USD1000, baki akaun minimum USD100, kadar bulanan sebanyak USD5 dan kos tutup akaun USD10.

Syarat kelayakan bagi akaun peribadi dan non-peribadi adalah sama dengan BSM giro (akauan semasa). Pelanggan akan mendapatkan Manfaat yang sama dengan BSM giro Singapore Dollar.¹⁵⁵

Selain produk-produk diatas, BSM juga mengeluarkan akaun peribadi dan bukan peribadi dengan nama seperti *BSM Giro Singapore Dollar*¹⁵⁶ dan *BSM Giro (akaun semasa) Euro*¹⁵⁷ dan produk-produk lainnya.

¹⁵⁴ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-giro/giro-bsm/>

¹⁵⁵ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-giro/giro-bsm-valas/>

3.3.1.2. Akuan Pelaburan Am Berkonsepkan *Mudarabah*.

Di antara produk-produk akaun pelaburan di BSM yang berasaskan prinsip *Mudarabah*¹⁵⁸ dalam jenis akaun peribadi dan badan usaha (bukan peribadi), iaitu:

1. *Tabungan BSM*

Ialah simpanan dalam mata wang rupiah yang pengeluaran dan penyimpanan dananya boleh dilakukan pada bila-bila masa selama masa buka jabatan di kaunter BSM atau menggunakan ATM. Jenis akaun ini, iaitu : akaun peribadi, akaun bagi Badan Berkanun dan akaun bukan Badan Berkanun. Akaun ini Berasaskan akad *mudarabah mutlaqah* yang mempunyai Bagi hasil yang menarik,¹⁵⁹ punya kemudahan *Online* di seluruh *outlet* BSM, juga kemudahan *kad BSM ATM dan debit*¹⁶⁰ dan kad diskaun harga di *merchant* yang telah bekerjasama dengan BSM, selain itu mempunyai kemudahan *BSM Mobile Banking* dan *BSM Net Banking*. Akaun ini boleh dilanggan dengan deposit permulaan minimum sebanyak Rp80.000 (bagi akaun peribadi) dan Rp1.000.000 (akaun bukan peribadi).

Akaun ini mempunyai Syarat kelayakan bagi akaun peribadi, iaitu: bagi warga negara Indonesia mestilah mempunyai IC/ Lisen/Paspor dan bagi warga negara asing ialah : Paspor dan Kad Izin Menetap Sementara (*KIM/KITAS*), manakala syarat bagi membuka akaun bukan peribadi, iaitu : jika Badan Berkanun mestilah mengajukan salinan *kad IC/KITAS/Paspor* semua Pengerusi sesuai dengan tatacara dan tataurus organisasi tersebut, sijil Penumbuhan, Perubahan dan Pengesahan Instansi/Syarikat.

¹⁵⁶ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-giro/giro-bsm-singapore-dollar/>

¹⁵⁷ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-giro/giro-bsm-euro/>

¹⁵⁸ Rafiq al-Misri, *MaSraf al-Tanmiyah al-Islami Au MuHawalatun Jadidatun Fi al-Riba Wa al-Faedah Wa al-Bank*, ed-3. (Beirut: Muasasah al-Risalah, 1987), 241; Lihat juga Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Wacana Ulama dan Cendekiawan*, ed-1 (Indonesia: Tazkia Institute, 1999), 171-172.

¹⁵⁹ *Ibid*, 243-251.

¹⁶⁰ Ciri-ciri kemudahan ATM ialah pengeluaran wang tunai, tertakluk kepada hada maksimum, pemindahan wang ke akaun-akaun sesama BSM dan bukan BSM dalam Negara dan luar Negara, pertukaran nomor Pin, pembayaran pembiayaan dan bil-bil, mencetak penyata akaun, pertanyaan baki dan juga pemberian sedekah melalui ATM.

Juga salinan sijil tatacara dan tatauus syarikat, Sijil Ijin usaha dari pejabat yang berwenang, *NPWP* (Bukti pembayaran cukai), Sijil Pengesahan premis Syarikat/instansi dan Surat penunjukkan khusus sebagai Kepala Cawangan atau Kepala Bagian Kewangan dari suatu Syarikat/Instansi (jika ada). Manakala Syarat kelayakan bagi akaun bukan badan Berkanun ialah sama dengan akaun Badan berkanun ditambah dengan Surat Keterangan susunan pengurus perkumpulan dan surat penunjukan bagi pihak-pihak yang berwenang mewakili perkumpulan dalam melakukan hubungan dengan bank.

Pelanggan akan memperoleh keamanan dana, Kemudahan bertransaksi di seluruh *outlet* BSM dengan menggunakan *e-banking BSM* dan kemudahan dalam pengagihan zakat, infaq dan sedekah.¹⁶¹

2. BSM Akaun Tabungan Mabur

Ialah simpanan untuk membantu masyarakat merancang perjalanan haji dan umrah. Akaun ini berasaskan prinsip *mudarabah mutlaqah*, Dana Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Kos Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah (BPIH), Deposit permulaan minimum Rp500.000 (RM 167), deposit sesudahnya minimum Rp100.000 (RM 34), Baki akaun minimum untuk didaftarkan ke *SISKOHAT* (Sistem pentadbiran Haji Indonesia) ialah sebanyak Rp25.500.000 (RM 8500) atau sesuai ketentuan dari Departemen Agama dan kos penutupan akaun kerana batal ialah Rp25.000 (RM8.3). Manakala Syarat kelayakannya ialah Kad IC/Lisen/Paspor pelanggan.

Manfaat akaun ini iaitu : pelanggan akan mendapat jaminan keamanan dana, kemudahan dana pinjaman haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji dan *Online* dengan *SISKOHAT* Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.¹⁶²

¹⁶¹ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-bsm/>

¹⁶² Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-mabrur-bsm/>

3. BSM Tabungan Persaraan

Ianya akaun dalam mata wang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya boleh bila-bila masa sesuai syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan Taspen Sdn. Bhd yang diperuntukkan bagi pesara kaki tangan kerajaan Indonesia.

Syarat kelayakannya ialah bahawa akaun ini disediakan untuk Pensiunan (pesara) dan calon pensiunan (pesara) Kakitangan Awam, Pejabat Kerajaan, Hakim, Askar dan Polis. Juga Penerima persaraan yang dibayari oleh Taspen Sdn. Bhd, iaitu: pesara *PKRI* (perintis Kemerdekaan Republik Indonesia) dan *KNIP* (Komite Nasional Pemuda Indonesia) juga menunjukkan salinan IC/Lisen. Akaun ini membantu pengurusan kewangan pelanggan dengan bagi hasil yang menarik, kos perkhidmatan yang ringan dan Pembukaan akaun boleh dilakukan di semua cawangan BSM.¹⁶³

4. BSM Deposito (Akaun berjangka)

Ialah Produk pelaburan berjangka dalam wang rupiah yang penarikannya hanya boleh setelah pada masa jatuh tempoh tertentu sesuai kesepakatan. Ianya berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah* untuk jenis akaun peribadi dan Syarikat dengan tempoh masa yang fleksibel : 1, 3, 6 dan 12 bulan yang deposit permulaannya minimum Rp2.000.000 (RM667), kos Materai Rp6.000 (RM2) dan kos Penarikan: Rp30.000(RM10)/Akaun. Syarat kelayakan bagi akaun peribadi ialah kad IC/lisen atau paspor, manakala syarat bagi akaun syarikat ialah kad IC/Lisen/Paspor Pengerusi atau pegawai yang bertanggungjawab, sijil Penumbuhan, Perubahan dan Pengesahan syarikat. Juga tatacara dan tatauirus syarikat, Sijil Ijin usaha dari pejabat yang berwenang, *NPWP* (Bukti pembayaran cukai) dan Sijil Pengesahan premis Syarikat.

¹⁶³ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-pensiun-bsm/>

Pelanggan juga akan mendapatkan keamanan dana, bagi hasil yang kompetitif,¹⁶⁴ akaun ini boleh dijadikan cagaran pembiayaan dan kemudahan *Automatic Roll Over* (ARO).¹⁶⁵

5. BSM Tabungan Qurban

Simpanan dalam mata wang rupiah untuk membantu pelanggan dalam merancang pelaksanaan ibadah qurban dan aqiqah. Akaun ini Berdasarkan prinsip *mudarabah mullaqah* yang boleh diambil pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah sahaja. Deposit permulaanya mulai Rp50.000 (RM17) dengan Minimum deposit sesudahnya Rp25.000 (RM 9) dan Minimum baki akaun setelah pelaksanaan Aqiqah dan Kurban ialah Rp50.000 (RM17).

Syarat kelayakannya ialah kad pengenalan. Pelanggan akan mendapatkan kemudahan perancangan kewangan untuk pembelian haiwan qurban dan kemudahan pelaksanaan pengagihan qurban.¹⁶⁶

Selain akaun deposit diatas, Bank Syariah Mandiri (BSM) juga masih mempunyai produk lainnya yang berasaskan *mudarabah* seperti *BSM Tabungan Investa Cendekia (TIC)*¹⁶⁷, *BSM Tabungan Berencana*,¹⁶⁸ *BSM Deposito (Akaun Berjangka) Valas*,¹⁶⁹ *BSM Obligasi dan BSM Tabungan Perusahaan*¹⁷⁰.

¹⁶⁴ Shah Rukh Rafi Khan, *Profit and Loss Sharing : An Islamic Experiment In Finance And Banking*, ed-1, (Karachi: Oxford University Press, 1987), 95; Lihat juga Afzal al-Rahman, *Economic Doctrines of Islam*, (Lahore: Islamic Publications, 1974), 1:63.

¹⁶⁵ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-deposito/deposito-bsm/>

¹⁶⁶ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-kurban/>

¹⁶⁷ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-bsm-investa-cendekia/>

¹⁶⁸ Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 18 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-berencana-bsm/>

¹⁶⁹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-deposito/deposito-bsm-valas/>

¹⁷⁰ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 49.

3.3.2. Produk Pembiayaan :

Sehingga tahun 2011, BSM telah menyalurkan pembiayaan sebanyak Rp36.73triliun (RM12.25 Bilion), meningkat sebanyak Rp12.76 triliun (RM4.25 bilion) atau tumbuh 53.23% dibandingkan dengan jumlah pembiayaan Rp23.97 triliun (RM7.99 Bilion) pada tahun 2010. Pertumbuhan pembiayaan BSM yang melampaui pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah tersebut mendorong kenaikan pangsa pasar pembiayaan BSM terhadap pembiayaan perbankan syariah dari 35.16% tahun 2010 ke 35.78% tahun 2011.¹⁷¹

3.3.2.1. Pembiayaan berkonsepkan *Murabahah*

Beberapa produk BSM yang menggunakan skema *murabahah* atau jual beli ini, iaitu :

1. *BSM Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan pelanggan. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (kredit Pelaburan) dan pembiayaan pengguna.¹⁷²

2. *Pembiayaan kepada Pensiunan (Pesara).*

Ialah pembiayaan konsumtif (termasuk pembiayaan pelbagai jenis) kepada para pensiunan (pesara), dengan pembayaran cicilan dilakukan melalui pemotongan langsung wang persaraan yang diterima Bank setiap bulan (persaraan bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

Syarat Pemohon ialah: Calon pelanggan mempunyai kelayakan di sisi hukum juga tekah menjadi pesara kakitangan awam pada Kerajaan Pusat/Daerah, askar, polis, ataupun pemohon adalah pesara kakitangan Syarikat Kerajaan/Swasta/Asing yang

¹⁷¹ *Ibid*, 81.

¹⁷² *Ibid*, 49; Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/corporate-banking/pembiayaan-corporate-banking/>

memperoleh penghasilan persaraan. Pada masa selesai pembiayaan, usia pelanggan maksimum 70 tahun dan mahu memindahkan pengagihan dana persaraannya melalui BSM.

Kelebihan /Manfaat: BSM memberikan kemudahan pembiayaan, meningkatkan qualiti hidup pelanggan dengan sistem pembayaran cicilan melalui potongan atas dana persaraannya tiap-tiap bulan.

Jenis Penggunaan pembiayaan Antara Lain: Kos wang sekolah (akad *ijarah*), Perbaikan Rumah (akad *murabahah*), Pembelian peralatan isi rumah (akad *murabahah*), Pembelian kenderaan bermotor (akad *murabahah*) dan Pembelian barang untuk usaha (akad *murabahah*), dengan jumlah pembiayaan sehingga Rp100.000.000,00 dan tempoh pembiayaan mulai 1 sehingga 3 tahun.¹⁷³

3. Pembiayaan Kenderaan Bermotor (PKB)

Ialah pembiayaan untuk pembelian kenderaan bermotor dengan sistem *murabahah*. Untuk kenderaan baru, tempoh masa pembiayaan sehingga 5 tahun manakala kenderaan bekas sehingga 10 tahun (dihitung usia kenderaan dan tempoh masa pembiayaan).

Syarat Kelayakan: Pelanggan mesti mempunyai gaji tetap/stabil dan berumur 21 tahun ke atas pada saat pengajuan *PKB*, manakala maksimum umur pelanggan ialah 55 tahun ketika tamat tempoh pembiayaan. Pengajuan *PKB* dapat dilakukan secara individu atau secara berkelompok oleh instansi dimana pelanggan bekerja.¹⁷⁴

¹⁷³ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-kepada-pensiunan/>

¹⁷⁴ Untuk lebih jelas sila rujuk Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-kenderaan-bermotor-pembiayaan-consumer/>

4. BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah

Adalah pembiayaan pemilikan rumah dengan konsep *murabahah*¹⁷⁵ dengan tambahan keuntungan berupa adanya kemudahan pembiayaan tambahan yang boleh diambil pelanggan pada masa yang terhad sepanjang *coverage* atas cagarannya (jaminan pembiayaan) masih boleh mencukupi jumlah pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* Pelanggan.

Syarat kelayakan: Pelanggan mempunyai kelayakan hukum dengan Pekerjaan:

Jadual 3.1. Jenis pekerjaan dan jangka masa pembiayaan.

Jenis Pekerjaan	Minimum Masa Kerja/ Pengalaman Usaha	Maksimum Jangka masa Pembiayaan
Pegawai/kaki tangan tetap	2 tahun	10 tahun
Wiraswasta	2 tahun	5 tahun
Professional	2 tahun	5 tahun

Syarat lainnya ialah usia minimum pelanggan 21 tahun dan pada masa selesai pembiayaan, usia pegawai/kaki tangan tetap maksimum 55 tahun atau belum menjadi pesara, untuk pedagang dan professional pada masa selesai pembiayaan usia maksimum 60 tahun. Pelanggan mesti juga memiliki fasilitas *payroll* (pembayaran gaji) melalui BSM dan dilindungi oleh *insuran jiwa pembiayaan plus PHK* (pemutusan Hubungan Kerja).

Kelebihan / Manfaat:

1. Pelanggan boleh memperolehi pembiayaan sampai dengan 100 peratus dari nilai objek pembiayaan tambahan, selama jumlah total nilai *Pembiayaan Griya BSM* dan pembiayaan tambahan lebih sedikit dari nilai likuidasi cagaran, setelah dilakukan taksasi atau retaksasi atas cagaran untuk *pembiayaan Griya BSM* yang telah berjalan.
2. Meningkatkan *retensi* dan loyalitas terhadap pelanggan *Pembiayaan Griya BSM* yang berkualiti baik. Untuk pengajuan pembiayaan tambahan atas penurunan

¹⁷⁵ Mohd. Ali Hj. Baharum, *masalah perumahan : Penyelesaian menurut Perspektif Islam*, (Petaling Jaya : Dewan Pustaka Islam, 1990), 105.

outstanding Pembiayaan Griya BSM (*existing*), hanya diberikan bagi Nasabah dengan kategori lancar selama 1 (satu) tahun terakhir.

3. Untuk *take over* kemudahan pembiayaan pemilikan perumahan (*PPR*) dari bank lain. Dengan *outstanding* pokok pelanggan yang telah berkurang, calon pelanggan boleh memindahkan kemudahan *PPR*-nya ditambah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhannya yang lain, seperti untuk pembelian motor, elektronik, isi rumah, dan sebagainya.

Ciri-ciri: Proses permohonan yang mudah dan cepat, kemudahan untuk menambah pembiayaan lain selain rumah, Maksimum jumlah pembiayaan fleksibel selama jaminan pembiayaan masih mencukupi dengan tempoh masa pembiayaan yang lama dan kemudahan *autodebet* BSM atas gaji yang disalurkan menggunakan Tabungan BSM.¹⁷⁶

Selain daripada produk-produk diatas, Bank Syariah Mandiri juga menggunakan prinsip *murabahah* dalam beberapa produk pembiayaannya baik pembiayaan bagi pengguna, mahupun pembiayaan bagi badan usaha (kecil, menengah, besar dan korporat). Produk-produk lainnya ialah : *BSM Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BSM)*,¹⁷⁷ *BSM Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi* ¹⁷⁸, *BSM Pembiayaan Peralatan Kedokteran*¹⁷⁹, *BSM Sistem Pembayaran Off Line*¹⁸⁰, *BSM Pembiayaan Dengan Cagaran Pelaburan Terikat Syariah Mandiri*¹⁸¹, *BSM*

¹⁷⁶ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaanangriyabsmoptima-consumer/>

¹⁷⁷ Lebih jelasnya sila lihat Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-griya-bsm/>

¹⁷⁸ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaanangriyabsmbersubsidi-consumer/>

¹⁷⁹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-peralatan-kedokteran/>

¹⁸⁰ Bank Syariah Mandiri, Sdn. Bhd, *Annual report 2011*, 50.

¹⁸¹ *Ibid.*

*Pembiayaan Resi Gudang*¹⁸², *BSM PKPA (Pembiayaan Koperasi Para Anggota)*¹⁸³ dan lain-lain. BSM juga mengeluarkan produk yang berasaskan gabungan beberapa prinsip syariah (*hybrid*) seperti produk *BSM Implan*¹⁸⁴ (gabungan/*hybrid* dari akad *al-murabahah*, *al-ijarah* dan *al-wakalah*), disebabkan keperluan semasa.

3.3.2.2. Pembiayaan berkonsepkan *Ijarah*

Diantara produk-produk Bank Syariah mandiri yang menggunakan konsep *ijarah*,¹⁸⁵ ialah:

1. Pembiayaan Edukasi BSM

Ialah pembiayaan tempoh masa pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan wang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya yang sudah bekerjasama dengan BSM atau wang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*¹⁸⁶. Jumlah pembiayaan mulai dari Rp5 milion (RM1.667) sehingga Rp 250 milion (RM83.335), dengan had maksimum pembiayaan sehingga 80% dari harga perolehan manfaat perkhidmatan pendidikan, yang mana boleh dicicil dalam tempoh mulai 1 tahun sehingga 3 tahun. Manakala had pembayaran balik tidak melebihi 40% dari gaji bersih bulanan pelanggan. Kelayakan yang diperlukan ialah pemohon adalah orang tua/wali dari pelajar atau pelajar yang telah bergaji atau pegawai yang sudah bekerja minimum 2 tahun. Pemohon berumur 21 tahun ke atas dan ketika tamat tempoh berumur 55 tahun kebawah atau belum mencapai umur persaraan, khusus untuk pemohon dari wiraswasta/ professional mestilah sudah bekerja di bidangnya minimum 2 tahun dan ketika tamat

¹⁸² *Ibid.*

¹⁸³ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 22 May 2013 <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-kepada-koperasi-karyawan-untuk-para-anggotanya/>

¹⁸⁴ Untuk lebih lengkapnya, sila lihat Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/bsm-implan/>

¹⁸⁵ Sayyid al-Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, 183 ; Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, 117.

¹⁸⁶ Zaharuddin Abd. Rahman, "*Panduan Perbankan Islam*, 65.

tempoh pembiayaan berumur maksimum 60 tahun. Pembiayaan ini memiliki bayaran balik yang murah dan tetap dengan kos perkhidmatan yang murah dan proses kelulusan yang cepat serta tidak memerlukan sebarang cagaran untuk jumlah had pembiayaan sehingga Rp250 Milion (RM83.335) khusus untuk pegawai dengan kelayakan tertentu.¹⁸⁷

2. BSM Pembiayaan Umrah

Ialah Pembiayaan dalam tempoh masa pendek yang digunakan untuk membantu keperluan kos perjalanan umrah, iaitu untuk tiket, akomodasi, dan persiapan kos umrah lainnya dengan akad *ijarah*. Manakala pembayaran baliknya dalam jumlah yang tidak akan berubah sehingga tamat tempoh yang dipersetujui kedua-dua pihak. Proses permohonannya adalah mudah dan cepat dengan had pembiayaan sehingga Rp 25 milion (RM8.335) yang mana jumlah pembiayaannya tidak melebihi 80% dari kebutuhan yang akan dibiayai dan tempoh pembiayaan sehingga 2 tahun. Kelayakan yang diperlukan ialah pelanggan menyampaikan permohonan secara individu. Bila pelanggan telah beristri/bersuami, maka pada saat penandatanganan akad Pembiayaan Umrah, mesti melampirkan surat kebenaran dari suami/istri dengan membayar deposit minimum 20% dari biaya umrah.

Dokumen- dokumen yang diperlukan ialah salinan kad pengenalan pemohon dan kad Suami/Istri, salinan kad keluarga dan surat nikah (bila sudah menikah) atau surat Cerai, slip gaji/surat keterangan gaji terakhir yang asli, salinan Surat Keputusan pengangkatan pegawai tetap, Surat Keputusan Pengangkatan calon *PNS* (kakitangan awam) dan Pengangkatan *PNS* (khusus pelanggan dari kakitangan awam), salinan penyata akaun atau tabungan Bank tiga bulan terakhir, Bukti/keterangan asli keikutsertaan perjalanan umrah dari penyedia perkhidmatan umrah (travel Perjalanan

¹⁸⁷ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-edukasi-bsm/>

Umrah) berikut perincian biayanya dan Surat Persetujuan dan Kuasa (borang B dan C).¹⁸⁸

Selain produk-produk diatas, produk BSM pembiayaan kepada pensiunan (pesara)¹⁸⁹ juga menggunakan konsep akad *ijarah* dalam penggunaan pembiayaannya untuk kos wang pendidikan (sekolah). Pembiayaan Pelaburan juga menggunakan konsep *jual-beli /ijarah* disesuaikan dengan kesepakatan dengan pemohon.¹⁹⁰

3.3.2.2.1 Pembiayaan dengan Skema *IMBT (Ijarah Muntahiyah Bi al-Tamlik)*

Pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bi al-Tamlik* adalah kemudahan pembiayaan dengan bentuk sewa atas suatu objek sewa antara Bank dan Pelanggan dalam tempoh yang ditentukan yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan pelanggan.¹⁹¹ Diantara produk-produk BSM yang menggunakan prinsip ini ialah pembiayaan khusus dengan nama *BSM Pembiayaan Kepemilikan Alat Berat* dimana kemudahan pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki usaha terkait pelaburan alat berat menggunakan skema pembiayaan dengan jual beli atau sewa dengan opsi kepemilikan.

Ciri-cirinya ialah Pembiayaan sehingga 80% dari harga alat berat, Sifat pembiayaan adalah *tidak berpusing*, Marjin pembiayaan tetap, sesuai dengan persetujuan awal, tempoh pembiayaan sehingga 4 tahun, tempoh tangguh (*grace period*)

¹⁸⁸ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-umrah/>

¹⁸⁹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-kepada-pensiunan/>

¹⁹⁰ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/commercial-banking/pembiayaan-commercial-banking/investasi/>

¹⁹¹ Bank Syariah Mandiri, Sdn. Bhd, *Annual report*, 50.

pembiayaan sehingga enam bulan, manakala cagarannya berupa alat berat yang dibiayai dan tambahan cagaran berupa *bil / fixed asset / cash collateral*.¹⁹²

3.3.2.3. Pembiayaan berkonsepkan *Mudarabah*

1. BSM Pembiayaan *Mudarabah*

Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan pelanggan dari individu dan badan usaha ditanggung oleh bank. Dengan nisbah bagi hasil dibagi sesuai persetujuan antara Bank dan pelanggan berdasarkan perhitungan *revenue sharing* serta ansuran boleh berubah-ubah sesuai tingkat *revenue* atau realisasi usaha pelanggan (*revenue sharing*). Pelanggan akan mendapatkan kemudahan berupa pembiayaan dalam valuta rupiah atau US Dollar dan mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir tempoh).¹⁹³

2. Pembiayaan *Mudarabah Muqayyadah off Balance Sheet*

Pembiayaan *Mudarabah Muqayyadah off Balance Sheet* adalah penyaluran dana *Mudarabah Muqayyadah* dimana Bank bertindak sebagai ejen (*channelling agent*), sehingga Bank tidak menanggung risiko.¹⁹⁴

Selain itu juga ada produk-produk BSM lainnya yang berasaskan prinsip *Mudarabah* seperti *Pembiayaan Pelaburan Terikat*,¹⁹⁵ *Pembiayaan Linkage*¹⁹⁶, *Program KUR (Kredit Usaha Rakyat)*¹⁹⁷ dan lain-lain.

¹⁹² Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/commercial-banking/pembiayaan-khusus/pembiayaan-kepemilikan-alat-berat/>

¹⁹³ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/corporate-banking/pembiayaan-corporate-banking/kredit-investasi/mudharabah-corporate-kredit-investasi-pembiayaan-corporate-banking-corporate-banking/>

¹⁹⁴ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual Report*: 50.

¹⁹⁵ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/commercial-banking/pembiayaan-khusus/pembiayaan-investasi-terikat/>

¹⁹⁶ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/small-micro-business/fasilitas-pembiayaan-small-business/linkage/>

3.3.2.4. Pembiayaan berkonsepkan *Musharakah*

Diantara produk Bank Syariah Mandiri yang menggunakan akad ini ialah:

1. *BSM Pembiayaan Musharakah*

Pembiayaan khusus untuk Kredit modal kerja dan Kredit Pelaburan, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha pelanggan¹⁹⁸ dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dengan nisbah bagi hasil dibagi sesuai kesepakatan antara Bank dan pelanggan berdasarkan perhitungan *revenue sharing* serta ansuran boleh berubah-ubah sesuai tingkat keberhasilan usaha pelanggan (*revenue sharing*). Pelanggan akan mendapatkan kemudahan berupa pembiayaan dalam wang rupiah atau US Dollar dan cara pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir tempoh).¹⁹⁹

2. *Pembiayaan Dana Berputar (Modal Pusingan)*

Ialah pakej kemudahan pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarakah* yang pengeluaran dananya boleh dilakukan pada bila-bila masa mengikut kepada keperluan sebenar pelanggan,²⁰⁰ dengan menggunakan *cek/BG* dan transfer dana dengan menggunakan *cek/BG*.

Kelebihannya ialah boleh membantu menanggulangi kesulitan kecairan dana (*likuiditi*) pelanggan terutama keperluan dana untuk tempoh masa yang pendek dan pelanggan boleh memanfaatkan pembiayaan bank secara maksimum bersesuaian dengan keperluan sebenar pelanggan. BSM menawarkan 2 jenis akaun pembiayaan ini, iaitu akaun peribadi dan akaun syarikat dengan tempoh pembiayaan sehingga 1 tahun

¹⁹⁷ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/small-micro-business/fasilitas-pembiayaan-small-business/program-kur/>

¹⁹⁸ Ab. Mumin Ab. Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia*, (Kuala Lumpur : Jabatan Kemajuan Islam Malayasia, 1999), 272; Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, 90; Zaharuddin Abd. Rahman, "*Panduan Perbankan Islam*, 98.

¹⁹⁹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 26 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/corporate-banking/pembiayaan-corporate-banking/kredit-investasi/musyarakah-kreditinvestasi/>;

²⁰⁰ Bank Syariah Mandiri, Sdn. Bhd, *Annual Report 2011*, 50.

dan boleh dipanjangkan. Pemohon juga mesti menggunakan 2 bentuk akaun, iaitu *akaun semasa* dan *akaun pembiayaan*.

Ada beberapa syarat kelayakannya, iaitu bahawa pembiayaan ini untuk pelanggan dalam perdagangan kecil, menengah, besar dan korporat. Pelanggan juga mesti membuat laporan penggunaan dana selama 1 bulan dimana pembiayaan ini diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara (bukan untuk *Permanent Working Capital*) dan bersifat *self liquidating*. Syarat yang lainnya ialah bahawa permohonan pembiayaan ini disebabkan menurunnya aktifitas bisnis pada masa bersangkutan, dimana setiap tempoh penggunaan kemudahan pembiayaan modal pusingan ini mesti digunakan untuk pencapaian *realisasi sales* sehingga mendapatkan keuntungan. Pemohon juga mesti memiliki penyata akaun yang aktif yang berhubungkait dengan aktifitas bisnisnya.²⁰¹

3. BSM Customer Network Financing (BSM-CNF)

Bank menyediakan pembiayaan untuk modal kerja yang diberikan kepada pelanggan individu atau badan usaha (ejen, peniaga, dan sebagainya) untuk pembelian stok dan penyimpanan barang dari Rekanan pelanggan (produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan Bank.²⁰² Disertai akad Pembiayaan yang disesuaikan dengan skema usaha nasabah (*tailor made*), dapat berupa akad *Murabahah*, *Mudarabah* dan *Musharakah*.

Pembiayaan ini diberikan kepada pelanggan yang telah direkomendasikan secara tertulis oleh rekanan untuk pembelian stok barang dari rekanan dan menurut penilaian Bank, pelanggan tersebut layak untuk memperolehi pembiayaan, melalui perjanjian kerjasama 3 (tiga) pihak (*three partied*) sebagaimana terlampir, bank meluluskan Kriteria minimum pelanggan yang boleh dibiayai berdasarkan standar risiko yang telah

²⁰¹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-dana-berputar/>

²⁰² Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, *Annual report 2011*, 50

ditetapkan Bank dan konsultasi dengan Rekanan bank. Setiap rencana perubahan status pelanggan oleh Rekanan, dalam bentuk pencabutan rekomendasi atau hubungan usaha dengan Rekanan, harus diberitahukan kepada Bank dan pelanggan mesti membeli persediaan dari Rekanan melalui kemudahan *BSM-CNF* ini. Stok barang yang dibiayai bersifat *marketable*, memiliki daya tahan dan dapat diyakini ketersediaannya. Bank dan Rekanan berjanji bekerjasama untuk memastikan kelancaran pembayaran pelanggan.

Syarat kelayakan bagi pelanggan, iaitu :

1. Memperoleh rekomendasi tertulis dari Rekanan yang berisi tentang evaluasi penjualan dan pembayaran, rencana penjualan pelanggan, kemudahan fisik usaha pelanggan dan *performance* pelanggan selama berhubungan dengan Rekanan.
2. Berpengalaman lebih dari 2 (dua) tahun berniaga dengan Rekanan dan selama masa hubungan usaha tersebut pelanggan tidak pernah bermasalah.
3. Jika pelanggan sudah mempunyai kemudahan pembiayaan, maka kemudahan tersebut harus dalam *kolektibiliti* lancar.²⁰³

Dan masih ada produk-produk lainnya yang menggunakan konsep *musharakah*.

3.3.3. Produk Perkhidmatan :

Sehingga akhir tahun 2011, pendapatan dari yuran perkhidmatan/ *fee based income (FBI)* meningkat menjadi Rp859.35 billion (RM286.45 million)²⁰⁴, tumbuh sebanyak Rp488.41 billion (RM162.81 million) atau 131.67% dibandingkan tahun 2010 sebanyak Rp370.94 billion (RM 123.65 million). Peningkatan tersebut diperoleh dari yuran perkhidmatan haji yang tumbuh sebanyak Rp183.43 billion (RM611.44 million), komisen/yuran operasi bank bertambah sebanyak Rp307,28 billion (RM102,43 million)

²⁰³ Untuk lebih jelasnya sila rujuk kepada Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/bsmcustomernetworkfinancing-consumer/>

²⁰⁴ Perhitungan dengan memakai kurs RM 1 = Rp 3.000.

dan komisen transaksi luar negeri bertambah sebanyak Rp9.39 billion (RM3.13 million).²⁰⁵

3.3.3.1. Perkhidmatan berkonsepkan *Wakalah*

Bank Syariah Mandiri (BSM) menggunakan prinsip *Wakalah* ini di majoriti produk perkhidmatannya baik pada peroduk perkhidmatan untuk pengguna, peniaga kecil, mikro, menengah dan besar dan juga pada produk untuk korporat. Diantara produk-produk ini ialah :

1. BSM Transfer Wang Tunai

Ialah pakej perkhidmatan yang ditawarkan BSM kepada individu dan badan berkanun untuk mengirim wang *cash* kepada sanak saudara atau rakan bisnis ke semua daerah dengan mudah dan aman. Wang tetap boleh dikirim meskipun di lokasi tersebut belum tersedia perkhidmatan perbankan. Kemudahan ini boleh diperolehi dengan menggunakan *BSM Net Banking* atau *BSM Mobile Banking GPRS* sahaja.²⁰⁶

Kelebihannya, iaitu : Cepat, kerana wang kiriman diterima segera setelah proses pengiriman, juga Mudah disebabkan Penerima kiriman tidak perlu memiliki akaun bank dan wang kiriman boleh diambil di lebih dari 3.600 pejabat Pos *online* di seluruh Indonesia, juga tanpa tempoh masa kerana pengiriman wang boleh dilakukan pada bila-bila masa dan dimana-mana tempat, bahkan pada hari Ahad dan hari cuti lainnya serta ianya aman kerana pengambilan wang kiriman dilengkapi nomor PIN dan *NTP (Nomor Transaksi Pengiriman)*. Disamping itu syarat memperolehinya, iaitu: pelanggan mesti memiliki akaun *Tabungan BSM* atau *Giro (akaun semasa) BSM*, pelanggan terdaftar

²⁰⁵ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 97.

²⁰⁶ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 52.

sebagai pengguna *BSM Mobile Banking GPRS* atau *BSM Net Banking* dan mengetahui nama dan nombor telefon bimbit calon penerima kiriman wang.²⁰⁷

2. *BSM Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)*

Ialah Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis pemohon yang mengikat Bank Pembuka untuk melakukan pembayaran langsung atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran atau bernegosiasi kepada penerima. Ianya adalah produk perkhidmatan yang dikeluarkan bagi perniagaan. *SKBDN* diterbitkan dalam mata uang Rupiah dan dapat diterbitkan dalam valuta asing sepanjang *SKBDN* terkait dengan transaksi perdagangan antarbangsa.

Pembukaan/perubahan *SKBDN* harus dicover dengan setoran cagaran 100 % atau dana cagaran 100 % dalam bentuk *akaun semasa/tabungan/akaun berjangka BSM* yang diblokir (ditutup), atau kemudahan pembukaan *SKBDN* dari unit kerja Pembiayaan (sebagai *covering* apabila setoran cagaran/dana cagaran kurang dari 100%).²⁰⁸

3. *BSM Letter of Credit*

Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis pelanggan (pemohon) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau menerima dan membayar wesel pada saat selesai tempoh yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.²⁰⁹

Selain yang telah pengkaji dedahkan diatas, masih banyak lagi produk-produk yang berkonsepkan wakalah seperti Produk BSM Pembayaran melalui menu

²⁰⁷ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasa-produk-consumer/transfer-uang-tunai/>

²⁰⁸ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/commercial-banking/produk-jasa/surat-kredit-berdokumen-dalam-negeri-skbdn/>

²⁰⁹ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 52; Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 21 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/commercial-banking/produk-jasa/letter-of-credit/>

pemindahanbukuan di ATM (PPBA),²¹⁰ BSM Electronic Payroll,²¹¹BSM Sentra Bayar,²¹² BSM Transfer Lintas Negara,²¹³ BSM Transfer Dalam Kota (LLG),²¹⁴ BSM Kliring (pindahan/pelunasan baki akaun),²¹⁵ dan lain-lain.²¹⁶

3.3.3.2. Perkhidmatan berkonsepkan *al-Kafalah*

Di antara produk-produk perkhidmatan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri dengan memakai prinsip *al-kafalah* ialah :

1. BSM Bank Garansi

Ialah Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga, dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu masa tertentu yang telah ditetapkan pihak yang kena jamin (pelanggan) tidak memenuhi kewajibannya. Beberapa surat *Bank Garansi* (surat jaminan bank) yang diterbitkan BSM sesuai keperluan, iaitu:

1. *Bid Bond* / Jaminan Penawaran ialah *Bank Garansi* yang diterbitkan dalam rangka mengikuti tender suatu projek.

²¹⁰ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 20 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasa-produk-consumer/ppba-consumer/>; Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, *Annual report*, 52.

²¹¹ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasa-produk-consumer/bsmelectronicpayroll-consumer/>

²¹² Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasa-produk-consumer/bsmsentrabayar-consumer/

²¹³ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasaoperasional-consumer/bsmwesternunion-consumer/>

²¹⁴ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasaoperasional-consumer/bsmtransferdalamkota-consumer/>

²¹⁵ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasaoperasional-consumer/bsmkliring-consumer/>

²¹⁶ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/>

2. *Performance Bond* / Jaminan Pelaksanaan ialah *Bank Garansi* yang diterbitkan untuk menjamin selesainya pelaksanaan pekerjaan atau untuk menjamin pembayaran atas barang yang telah diterima.
3. *Advance Payment Bond* / Jaminan Wang deposit ialah *Bank Garansi* yang diterbitkan dalam rangka menjamin selesainya suatu pekerjaan setelah diterimanya pembayaran wang deposit.
4. *Maintenance Bond* / Jaminan Pemeliharaan ialah *Bank Garansi* yang diterbitkan guna menjamin pemeliharaan pekerjaan yang telah selesai dilaksanakan.

3.3.3.3. Perkhidmatan berkonsepkan *al-Rahn*

Dalam perkhidmatan Bank syariah mandiri sebenarnya tidak menggunakan prinsip *al-Rahn* ini sebagai produk terasing sahaja, tetapi prinsip ini digabungkan atau dijadikan sebagai produk pelengkap atau akad tambahan (*cagaran/collateral*) terhadap akad/produk lain.²¹⁷ Atau dikenal juga sebagai akad *hybrid*,²¹⁸ BSM menggunakan model akad *hybrid* atau *collateral* ini pada berapa produknya, diantaranya iaitu :

1. BSM Gadai Emas

ianya merupakan produk pembiayaan atas dasar cagaran dalam bentuk emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah serta mendapatkan jaminan keamanan cagaran yang disimpan di bank (prinsip *al-Rahn*). Pelanggan juga akan mendapatkan kemudahan mesin ATM Syariah Mandiri. Produk ini menggunakan Akad al-Qard dalam rangka *al-Rahn*, ialah akad pinjaman dari bank untuk pelanggan yang disertai dengan barang cagaran yang diserahkan pelanggan kepada bank dan dikenakan kos pemeliharaan menggunakan akad *al-ijarah*. Produk ini diperuntukan kepada individu dan badan usaha dengan syarat kelayakan utama berupa kad pengenalan dan cagaran emas. Manakala kos yang dikenakan, iaitu yuran

²¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, 130.

²¹⁸ Zaharuddin Abd. Rahman, "*Panduan Perbankan Islam*", 64.

perkhidmatan yang diminta di muka daripada akad dan yuran pemeliharaan di akhir tempoh. Tempoh masa perkhidmatan ini adalah 4 bulan dan boleh digadai ulang (setelah dilakukan penaksiran dan melunasi yuran gadai).²¹⁹

2. *Cicil Emas BSM iB*

Perkhidmatan ini bertujuan membantu pelanggan untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas jongkong mulai dari 10 gram, dengan cagarannya berupa barang yang menjadi objek pembiayaan (emas) dengan pengikatan cagaran dilakukan selama tempoh pembiayaan yang mana tidak boleh ditukar dengan cagaran bentuk lainnya dan cagaran disimpan di Bank serta harga perolehan emas ditentukan pada saat akad. Manakala akad yang digunakan adalah akad pembiayaan *Murabahah* (di bawah tangan) dan pengikatan cagaran menggunakan akad rahn (gadai) dengan sistem pembayaran dilakukan secara ansuran dalam jumlah yang sama setiap bulan.

Jumlah Pembiayaan ini mempunyai had sehingga RP 150 milion dengan tempoh pembiayaan mulai 2 tahun sehingga 5 tahun, Pelanggan juga boleh memiliki pembiayaan *BSM Gadai Emas* dan *Cicil Emas* secara bersamaan, dengan ketentuan had total pembiayaan keseluruhan sehingga Rp250 milion dan Jumlah pembiayaan yang diberikan bergantung daripada hasil penaksiran petugas gadai, setelah mengambil kira wang deposit (*Down Payment*). Wang deposit ini minimum sebanyak 20% dari harga perolehan emas, dibayar *cash* (bukan diansur) oleh pelanggan kepada Bank yang berasal dari dana peribadi pelanggan (*self financing*) dan bukan berasal dari pembiayaan Bank. Manakala untuk kos yuran perkhidmatan ini akan dijelaskan ketika pelanggan melakukan akad dengan bank.

Syarat kelayaknya, iaitu : pemohon seorang Warga Negara Indonesia (WNI) berumur 21 atau sudah menikah ketika permohonan dibuat untuk individu yang bergaji tetap/stabil dan yang bergaji tidak tetap, pada saat selesai tempoh pembiayaan umur

²¹⁹ SyariaH Mandiri, laman sesawang Bank SyariaH Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariaHmandiri.co.id/category/small-micro-business/gadai-emas-bsm/>

individu bergaji tetap adalah maksimum 55 tahun atau belum menjadi pesara. Manakala yang tidak bergaji tetap dari pekerja professional dan usahawan disyaratkan berumur maksimum 60 tahun ketika selesai tempoh pembiayaan dan bagi pesara berumur maksimum 70 tahun. Pembiayaan kepada pesara mengikut kepada syarat dan terma Bank. Pemohon juga mesti Tidak masuk *black list* dari Bank Indonesia (BI) dan *PPATK* (Pertubuhan Pengkaji Transaksi Perbankan) dan mempunyai *kolektibiliti* lancar di semua Bank.²²⁰

3.4. Kesimpulan Bab

Berdasarkan kepada perkembangan Bank Syariah Mandiri (BSM) yang telah mencapai 14 tahun (1999-2013) pelaksanaan sistem perbankan syariah, dapat disimpulkan bahawa BSM telah Berjaya melaksanakannya dengan cemerlang dan telah mendapatkan pelbagai pengiktirafan dari pelbagai organisasi, sehingga pada 2011 telah mendapatkan 29 pengiktirafan meningkat dari tahun ketahun, dimana 2005 memperolehi 5 pengiktirafan sahaja.²²¹ Disamping itu kecemerlangan Bank ini juga boleh dilihat dengan pertumbuhan asetnya, Pada 2011 BSM mencatatkan pertumbuhan aset sebesar 49.84% berbanding 2010. Pada 2011 Di tengah industri perbankan syariah yang tumbuh 49.17% dari tahun 2010, BSM adalah pemegang pangsa pasar industri perbankan syariah yang terbesar. Dari sisi total aset per 31 Desember 2011 BSM menguasai 33.46% pangsa pasar perbankan syariah atau naik 0.15% dari penguasaan *market share* tahun 2010 sebesar 33.31%,²²² hal ini menjadi bukti kepelbagaian instrumen dan produknya yang semakin mendapat perhatian dari masyarakat.

²²⁰ Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 27 May 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/small-micro-business/bsm-cicil-emas/>

²²¹ Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd, *Annual report*, 40.

²²² *Ibid*, 77.

BAB IV : METODOLOGI KAJIAN LAPANGAN

4.1. Pendahuluan

Kajian lapangan merupakan kajian primer dalam kajian ini. Dalam kajian ini pengkaji telah menjalankan kajian untuk mengetahui sejauh mana tahap penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk-produk perbankan Islam khususnya produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh. Seramai 300 responden telah diminta kesudian mereka untuk menjawab soalan selidik yang berhubung kait dengan maklumat yang ingin pengkaji dapat mengenai penerimaan masyarakat Islam Aceh terhadap Produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.

Dalam soal selidik terdapat soalan-soalan mengenai faktor demografi dan faktor-faktor penerimaan pelanggan dan bukan pelanggan Bank Syariah Mandiri dari aspek sebab pendorong dan sebab penghalang penerimaan suatu produk perbankan Syariah Mandiri. Kemudian soalan-soalan selanjutnya lebih menuju kepada kesedaran, minat dan pandangan responden mengenai penerimaan produk perbankan di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh. Data-data yang telah dikumpul dan dimasukkan ke dalam program *SPSS* untuk dianalisis bagi mencari kekuatan dan kelemahan pengetahuan dan penerimaan terhadap produk BSM cawangan Aceh. Di samping itu pengkaji juga menggunakan temubual dan pemantauan bagi dihubungkan maklumat-maklumat tersebut dengan keputusan soal selidik sebagai huraian yang menghasilkan pro dan kontra terhadap kajian sebagaimana yang telah dibuat dalam huraian analisis. Tetapi sebelum memasuki analisis terhadap penerimaan ini, pengkaji akan menjelaskan tentang latar belakang lokasi kajian, sampel kajian, reka bentuk kajian, instrumen kajian dan cara penganalisan data.

4.2. Latar Belakang Lokasi Kajian

4.2.1. Gambaran Am Lokasi dan Objek Penyelidikan.

Lokasi kajian dilakukan di Aceh atau disebut juga "Acheh". Ianya adalah sebuah provinsi di Indonesia dengan kekuatan autonomi yang lebih besar di penghujung Pulau Sumatera. Aceh terletak di barat laut Sumatera dengan kawasan seluas 57,956,00 km per segi atau merangkumi 12.26 % pulau Sumatera. Provinsi Aceh memiliki 119 buah pulau, 73 sungai yang besar dan 2 buah tasik, Tasik Laut Tawar di Takengon, Aceh Tengah dan Tasik Aneuk Laot di Kota Sabang. Aceh dikelilingi oleh Provinsi Sumatera Utara di timur. Lautan Hindi di sebelah selatan dan baratnya, dan Selat Melaka di sebelah utaranya. Ibu kota Aceh adalah Banda Aceh yang dahulunya dikenali sebagai "Kutaradja". Ibu Bandar dan bandar terbesar di Aceh ialah Banda Aceh. Bandar besar lain ialah Sabang, Lhokseumawe, dan Langsa.²²³

4.2.2. Penduduk dan Agama

Penduduk Aceh pada banci penduduk 2010 mencecah 4,494,410 penduduk atau hampir mencecah 5 milion penduduk²²⁴. Manakala menurut banci Agensi Pusat Statistik 2010, umat Islam menguasai wilayah Aceh lebih daripada 98 peratus atau 4,413,200 Muslim dan hanya 50,300 yang beragama Kristian Protestan dan 3,310 Kristian Katolik.²²⁵ Aceh juga mendapat gelaran sebagai daerah *Serambi Mekah*²²⁶ yang memiliki tiga keistimewaan iaitu: dalam bidang agama, adat istiadat dan pendidikan.

²²³ Kemendagri, Laman sesawang Kementerian Dalam Negri, dicapai 17 Jun 2014, <http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/provinsi/detail/11/nanggroe-aceh-darussalam>

²²⁴ Laman sesawang blogspot, dicapai 21 Sep 2013, http://ardilamadi.blogspot.com/2013/07/jumlah-penduduk-berdasarkan-agama-di_19.html.

²²⁵ Kemendagri, Laman sesawang Kementerian Dalam Negri, dicapai 17 Jun 2014, <http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/provinsi/detail/11/nanggroe-aceh-darussalam>

²²⁶ Ensiklopedia Indonesia, *Seri Geografis*, (Jakarta: PT. Ikhtiar Baru Van Hoeven, 1999), 36-37.

4.3. Latar Belakang Cawangan Bank Syariah Mandiri.

4.3.1. Bank Syariah Mandiri cawangan Banda Aceh.

4.3.1.1. Latar Belakang

Cawangan Banda Aceh adalah Cawangan pertama yang ditubuhkan oleh Pengerusi Bank Syariah Mandiri di Provinsi Aceh pada tahun 2000. Pejabat cawangan ini adalah bekas pejabat Bank Mandiri Konvensional. Di mana dalam mesyuarat pengerusi pusat Bank Syariah Mandiri di Jakarta diputuskan bahawa beberapa pejabat Bank Mandiri dan semua pejabat Bank Susila Bakti di Aceh diubah menjadi pejabat Bank Syariah Mandiri.²²⁷

4.3.1.2. Kawasan Operasi Cawangan

Pada permulaan operasi dari 2000 hingga 2007, pejabat Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Banda Aceh memiliki sebuah pejabat yang berada di depan Mesjid Raya Baiturrahman²²⁸ Banda Aceh, iaitu di Jalan Diponegoro Nomor 6, Banda Aceh. Setelah tahun 2007, pengerusi BSM Aceh menaiktarafkan gred *Pejabat Cash* (pejabat Bank yang hanya boleh menerima transaksi simpanan dan perkhidmatan sahaja) di Jalan Darussalam menjadi Pejabat Cawangan pembantu (KCP) dan setelah itu pengerusi BSM juga membuka sebuah lagi pejabat cawangan pembantu di Ibu Bandar Kabupaten Aceh Besar iaitu, Bandar Jantho. Pada tahun 2010 BSM Aceh membuka cawangan-cawangan baru dan perluasan kawasan operasi di bawah pengawasan pejabat cawangan Banda Aceh yang mana pada 2007 BSM masih mempunyai tiga cawangan menjadi empat belas cawangan pada 2010 yang lokasinya merata dari Bandar Mereudu hingga

²²⁷ M. Amin Aziz, "Ekonomi Islam" dalam laman sesawang *Bank Syariah*, dicapai 21 sep 2013, <http://www.pesantren.net/ekonomi/20001113231314-ban.shtml>.

²²⁸ Mesjid Baiturrahman adalah Mesjid yang bersejarah yang berusia ratusan tahun, saat ini ianya juga berada di pusat Bandar, di persekitaran mesjid ini terdapat ratusan kedai-kedai perniagaan yang merupakan sentral perekonomian di Banda Aceh, sila rujuk laman sasawang [indonesia.travel](http://www.indonesia.travel/en/destination/44/the-grand-mosque-of-baiturrahman), dicapai 16 jun 2014, <http://www.indonesia.travel/en/destination/44/the-grand-mosque-of-baiturrahman>

Bandar Nagan Raya. Hingga saat ini pejabat BSM Aceh memiliki tiga puluh sembilan pejabat, iaitu empat *Pejabat Gred Cawangan* dan dua puluh *Pejabat Gred Cawangan Pembantu* yang kedua-dua gred tersebut boleh menawarkan semua produk simpanan, pembiayaan dan perkhidmatan, dua *pejabat cash*, beberapa *Payment Point (PP)* yang dikhususkan untuk suatu kumpulan atau lembaga seperti Akademi Agama IAIN Banda Aceh, Kampus UNSYIAH dan lain-lain serta ditambah dengan kemudahan empat puluh mesin juruwang outomatik (ATM) BSM Aceh.²²⁹

4.3.1.3. Prestasi Semasa

Sehingga September 2013 jumlah pelanggan BSM Banda Aceh berkisar 60,000 pelanggan. Manakala dana yang telah dikumpulkan dari masyarakat di kawasan operasi BSM Banda Aceh ialah sekitar 560 Billion Rupiah (lebih kurang RM 186 milion) dan BSM Banda Aceh telah menyalurkan dananya untuk pembiayaan sekitar 600 Billion Rupiah (RM 200 milion)²³⁰. Perkhidmatan perbankan yang ditawarkan pada masa ini adalah kepada pelbagai golongan dari sektor perkilangan, pendidikan, perkhidmatan awam dan lain-lain. Ini disebabkan kerana ia merupakan cawangan yang menaungi beberapa bandar di kawasan persisiran pantai Aceh mulai dari Banda Aceh hingga Nagan Raya dan ia adalah cawangan yang mula ditubuhkan untuk beroperasi di provinsi Aceh sehingga mempunyai pelbagai perkhidmatan produk yang boleh ditawarkan kepada pelbagai golongan. Ianya juga terletak di kawasan pusat Bandar Aceh yang merupakan kawasan perniagaan maka hampir 50% produk yang ditawarkan dilangani oleh golongan ini²³¹.

²²⁹ Encik Ade Putra, temubual semi struktur mengenai Bank Syariah Mandiri Cawangan Banda Aceh, 07 Julai 2013 jam : 08.30 PM- 09.15 PM di Batoh, Banda Aceh.

²³⁰ Encik Ade Putra, memo Email mengenai jumlah pelanggan dan dana di BSM Cawangan Banda Aceh sepintas lalu, Kamis, 3 Oktober 2013.

²³¹ Encik Ade Putra, temubual semi struktur mengenai Bank Syariah Mandiri Cawangan Banda Aceh, 07 Julai 2013 jam : 08.30 PM- 09.15 PM di Batoh, Banda Aceh.

4.3.2. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Lhoksemawe.

4.3.2.1. Latar Belakang

Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Lhoksemawe terletak di Bandar Lhoksemawe yang merupakan Bandar pentadbiran di Kabupaten Aceh Utara, Cawangan ini terletak di Jalan Merdeka nombor 24-25, Kecamatan Banda Sakti, Bandar Lhoksemawe, Aceh. Cawangan ini telah memulakan operasinya sekitar tahun 2010 dan merupakan cawangan ke empat yang beroperasi di Provinsi Aceh²³² setelah beroperasinya cawangan Banda Aceh, cawangan Simeulue dan cawangan Langsa. Cawangan Lhoksemawe adalah salah satu daripada lapan puluh enam cawangan Bank Syariah Mandiri di seluruh Indonesia.²³³

4.3.2.2. Kawasan Operasi Cawangan

Bandar Lhoksemawe adalah sebahagian dari daerah kabupaten Aceh Utara, tetapi ianya merupakan wilayah Bandar yang secara pentadbirannya berdiri sendiri dengan diketuai oleh seorang Walikota yang terpisah dari pentadbiran kabupaten Aceh Utara yang diketuai oleh seorang Bupati. Pada tahun 2010, Bank Syariah Mandiri membuka cawangannya di Bandar Lhoksemawe dan memulakan operasinya dengan kawasan operasi yang menaungi kabupaten Bireun, Aceh Tengah, Bener Meriah dan Kabupaten Aceh Utara.²³⁴

Cawangan ini terletak berhampiran ialah beberapa pusat pembelajaran kursus kemahiran serta pusat pentadbiran-pentadbiran Majlis Perbandaran Lhoksemawe dan Majlis pentadbiran Kabupaten Aceh Utara serta pusat aktiviti perniagaan yang sedang mengalami pertumbuhan pesat dapat menjana pertumbuhan operasi cawangan ini,

²³² Di Provinsi Aceh terdapat empat cawangan Bank Syariah Mandiri yang berada pada gred cawangan (setaraf gred B). lihat: Syariah Mandiri, *Risalah BSM transfer valas*, (Jakarta, 2013), 4.

²³³ *Ibid.*

²³⁴ Encik Aulia (Pengurus Cawangan Lhoksemawe), memo mengenai jumlah pelanggan dan dana di BSM Cawangan Lhoksemawe sepintas lalu, 17 Julai 2013.

kerana Lhoksemawe adalah pusat ekonomi daerah Aceh Utara sejak dahulu hingga sekarang.

4.3.2.3. Prestasi Semasa

Sehingga September 2013 Jumlah pelanggan BSM Lhoksemawe sebanyak 8,904 pelanggan. Manakala dana yang telah dikumpulkan dari masyarakat di kawasan operasi BSM Banda Aceh ialah sekitar 65,557 Billion Rupiah (RM 21.85 milion) dan BSM Banda Aceh telah menyalurkan dananya untuk pembiayaan sekitar 64.2 Billion Rupiah (RM 21.4 milion)²³⁵. Perkhidmatan perbankan yang ditawarkan pada masa ini adalah kepada beberapa golongan dari sektor perniagaan, pendidikan, perkhidmatan awam dan lain-lain. Ini disebabkan kerana cawangan yang ada adalah cawangan baru yang merangkumi beberapa bandar di kawasan persisiran utara pantai Aceh bermula dari Bireun hingga Panton Labu, Aceh Utara. Operasinya pun masih terhad kepada beberapa produk pembiayaan, penyimpanan dan beberapa perkhidmatan lainnya. Ianya juga terletak berhampiran dengan lokasi pusat Bandar Lhoksemawe yang merupakan kawasan perniagaan maka hampir 40% produk yang ditawarkan dilanggni oleh golongan ini²³⁶.

4.4. Sampel dan Latar Belakang Responden Kajian

Kajian telah dilakukan di dua kawasan operasi cawangan Bank Syariah Mandiri Aceh, iaitu cawangan Lhoksemawe yang menaungi daerah Lhoksemawe, Aceh utara, Aceh Bireun, Bener Meriah dan Aceh Tengah. Cawangan kedua adalah cawangan Bandar Aceh yang mempunyai kawasan operasi di Banda Aceh, Aceh Besar, Aceh Pidie, sabang, Aceh Pidie Jaya, Meulaboh dan Aceh Jaya. Sampel kajian terdiri

²³⁵ *Ibid.*

²³⁶ Puan Refina Midori (pengurus Cawangan Lhoksemawe), temubual semi struktur mengenai Bank Syariah Mandiri Cawangan Banda Aceh, 06 Julai 2013 jam : 12.30 PM- 13.00 PM di Lhoksemawe.

daripada 300 orang responden masyarakat Islam yang merupakan pelanggan dan bukan pelanggan Bank Syariah Mandiri. Pengkaji menggunakan kaedah persampelan bertujuan *purposive sampling*).²³⁷ dalam mengedarkan borang soal selidik. Ini bermakna bahawa pemilihan responden hanya kepada masyarakat di Provinsi Aceh yang beragama Islam sahaja tanpa didasarkan kepada sebarang penentuan latar belakang samada jantina, umur, bangsa, pekerjaan dan sebagainya.

4.5. Reka Bentuk Kajian

Sebenarnya kaedah-kaedah yang digunakan dalam kajian ini telah pun diperbincangkan dalam bab satu. Bagi mengumpul data-data kajian, dua kaedah pengumpulan data telah dilakukan iaitu kaedah penyelidikan perpustakaan dan kaedah kajian lapangan yang merangkumi metod soal selidik dan temubual.

1. Kaedah Penyelidikan perpustakaan

Kaedah ini telah dijalankan di tujuh buah perpustakaan di Aceh dan di Malaysia. Ketujuh perpustakaan tersebut telah pengkaji sebutkan dalam cadangan disertasi pengkaji.

2. Kajian Lapangan

Oleh kerana kajian ini merupakan suatu kajian lapangan bagi mengukur tahap penerimaan masyarakat Islam di Aceh, maka kaedah penting yang digunakan ialah menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen kajian untuk mengumpul data. Pengkaji juga menambahkan kaedah temubual dengan pihak-pihak tertentu bagi mendapatkan tambahan maklumat yang akan menyokong dapatan soal selidik dan menyokong analisis pengkaji pada bab V.

²³⁷ Chua Yan Piaw (2006), *Kaedah Penyelidikan*, Malaysia: McGraw-Hill Sdn. Bhd, h.201.

4.6. Instrumen Kajian

Pengkaji telah menggunakan satu set borang soal selidik yang menggandungi tiga bahagian, **bahagian A** terdiri daripada item-item yang berhubungkait dengan maklumat diri responden, seperti: jantina, umur, bangsa, jenis pekerjaan, tempat tinggal, dan pendapatan bulanan.

Pada bahagian B, terdiri daripada item-item berkenaan dengan status atau hubungan responden dengan pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh. pengkaji menyediakan tiga pilihan bagi responden, iaitu adakah responden adalah pelanggan, bukan pelanggan tetapi pengguna sesekali sahaja (biasanya pengguna perkhidmatan BSM seperti pindahan wang dan sebagainya) atau bukan kedua-duanya. Bagi responden yang menjadi pelanggan, soalan pengkaji berikutnya berkenaan dengan sebab menjadi pelanggan. sembilan faktor telah digariskan oleh pengkaji untuk ditanda oleh responden. Faktor-faktor tersebut boleh dirujuk pada borang soal selidik di lampiran 1. Soalan berikutnya adalah jenis produk yang disertai, manakala bagi responden yang memilih bukan pelanggan tetapi menggunakan perkhidmatannya sesekali sahaja, maka pengkaji menyediakan lima faktor sebab memilih kedudukan ini. Seterusnya bagi responden yang bukan merupakan pelanggan dan bukan pengguna sesekali perkhidmatan Bank Syariah Mandiri, maka pengkaji menyediakan lima faktor sebab memilih kedudukan ini.

Pada bahagian C, pengkaji memuatkan item-item berkenaan respon responden mengenai maklumat, minat, kepuasan dan penerimaan responden terhadap produk – produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh untuk mengetahui pengetahuan mereka. Pengkaji telah mengemukakan lapan soalan mengenai produk dan prinsip Syariah yang digunakan dalam produk tersebut di BSM Aceh. Pengetahuan terhadap beberapa produk-produk tersebut telah dinilai dengan enam tahap iaitu: 1. Tidak pernah mendengar produk tersebut dan prinsipnya, 2. Pernah mendengar produknya sahaja, 3

Pernah mendengar prinsipnya sahaja, 4. Mengetahui produk dan prinsipnya secara umum, 5. Mengetahui produknya secara umum dan tahu prinsipnya secara terperinci, 6. Tahu produk dan prinsipnya secara terperinci. Selanjutnya, enam tahap di atas akan pengkaji ringkaskan kepada tiga tahap dalam analisis pengkaji di mana responden yang menjawab tahap nombor 1, 2 dan 3 menunjukkan jawapan tahap pengetahuan yang rendah. Manakala pilihan jawapan nombor 4 di atas menunjukkan pengetahuan yang sederhana dan jawapan nombor 5 dan 6 menunjukkan pengetahuan yang tinggi terhadap produk BSM.

Pengkaji juga telah mengajukan beberapa pernyataan untuk mengetahui pandangan responden, pernyataan-pernyataan tersebut berhubungkait dengan maklumat, ciri-ciri, amalan perkhidmatan, tahap-tahap kepuasan responden dan kekerapan menggunakan produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh berbanding dengan produk bank lainnya. Pandangan responden terhadap pernyataan-pernyataan di atas akan pengkaji nilai dan analisis untuk mencari tahap penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh. Kesemua pernyataan di atas mempunyai enam pilihan jawapan, iaitu 1. Sangat tidak setuju, 2. Tidak setuju, 3. Kurang setuju, 4. Agak setuju, 5. Setuju dan 6. Sangat setuju.

Selanjutnya pada bahagian C nombor 3 borang soal selidik, pengkaji menyediakan enam jawapan untuk dipilih oleh responden untuk mengetahui kekerapan menggunakan tiga kemudahan yang disediakan BSM Aceh, iaitu : 1. Tidak pernah, 2. Sangat kurang 3. Kurang dan 4. Sederhana, 5. Banyak dan 6. Sangat banyak. Dalam hasil analisis pengkaji, keenam tahap pada bahagian C.2 dan C.3 tersebut akan pengkaji ringkaskan kepada tiga tahap penerimaan, iaitu jawapan nombor 1 dan 2 menunjukkan tahap penerimaan yg rendah, jawapan nombor 3 dan 4 menunjukkan penerimaan yang sederhana dan jawapan nombor 5 dan 6 menunjukkan tahap penerimaan responden yang tinggi terhadap pernyataan-pernyataan di atas. Skor markah semua jawapan bagi

penyataan-penyataan di atas telah menunjukkan peringkat penerimaan masyarakat terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh.

Tempoh pengumpulan data menggunakan kaedah ini dijalankan selama hampir 7 bulan iaitu dari 29 Mac 2013 sehingga 11 September 2013. Sasaran kajian tertumpu kepada masyarakat Islam yang berada di Aceh Utara, Lhoksemawe, Aceh Bireun, Aceh Besar dan Banda Aceh. Pengumpulan data ini menemui beberapa masalah/halangan, iaitu: pertama, terdapat responden yang ditemui menolak untuk memberikan kerjasama sekalipun dijelaskan tujuan penyelidikan. Keduanya, luasnya daerah penyelidikan sehingga walaupun pengkaji menggunakan bantuan dari beberapa rakan untuk mengedarkan borang soal selidik, tidak semua borang soal selidik ini dipulangkan pada masa singkat, tetapi mengambil masa yang panjang, bahkan ada yang kurang lengkap dalam menjawab soalan dan ada yang menghilangkan borang soal selidik. Ketiganya, sampel responden berasal dari berbagai taraf pendidikan dan pekerjaan sehingga ada responden yang masih kurang memahami soalan pengkaji sehingga mesti didampingi dalam menjawab soalan-soalan. Kaedah ini banyak menggunakan masa dan menghadkan pengkaji mendapatkan responden yang lain.

Seterusnya pengkaji juga menggunakan kaedah temubual. Kaedah ini dilakukan dalam temubual secara semi struktur. Temubual semistruktur gunakan dalam mengadakan perbincangan dengan Pengurus Bank Syariah Mandiri mengenai persolan kajian. Antara yang ditemuabual, ialah Encik Aulia (ketika itu, pegawai di jabatan Hubungan Masyarakat, pejabat Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Lhoksemawe) pada 4 april 2013. Puan Refina Midori (ketika itu, pegawai di jabatan penjualan produk, pejabat Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Lhoksemawe) pada 6 Jun 2013. Encik Ade Putra (ketika itu, pegawai di jabatan perniagaan perbankan, pejabat Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Banda Aceh) pada 7 Jun 2013. Soalan temubual yang diajukan ialah soalan-soalan yang sukar diperolehi dari sumber sekunder, seperti sejarah

penubuhan cawangan Aceh, langkah-langkah pengenalan produk serta maklumat mengenai produk bank Syariah Mandiri cawangan Aceh yang sedia ada. Hasil daripada temubual di atas adalah kaedah sampingan di mana pengkaji menggunakan kaedah ini bagi data penambah maklumat pada bahagian latar belakang lokasi kajian dan juga bagi menguatkan lagi analisis yang telah dihasilkan oleh data soal selidik pada bab V dan VI.

4.6.1. Ujian Rintis²³⁸

Pengkaji juga telah melakukan ujian rintis (pre-test) soal selidik untuk menilai kefahaman responden terhadap soalan-soalan yang diajukan pada borang soal selidik. Pengkaji telah mengedarkan 18 borang soal selidik pada bulan Februari 2013 sebagai percubaan permulaan. Responden terdiri dari pelajar dan pekerja di sekitar Banda Aceh. Ujian rintis ini harus dilakukan untuk mengetahui reaksi responde, memperbaiki soalan dan menggagak jangka masa yang diambil untuk mengisi sesuatu soal selidik.²³⁹ selain daripada itu Tujuan Ujian rintis ini dilaksanakan adalah untuik mengenalpasti item-item yang bermutu atau item-item yang signifikan secara statistik.²⁴⁰

Selepas melakukan ujian rintis, pengkaji mendapati item-item yang perlu diolah semula susunannya untuk memudahkan responden mengisi jawapan di dalam borang soal selidik. Selain itu terdapat keperluan untuk menambah maklumat berkaitan pengetahuan responden terhadap beberapa produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh beserta prinsip syariah yang diguanpakai didalamnya. Pengubahsuaian dilakukan oleh pengkaji memeandangkan terdapat item yang akan memudahkan penyusunan dan pengkodan item untuk mengira data kuantitatif di dalam program *SPSS version 19.0 (Statistical Package for Social Sciences)*.

²³⁸ Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan*, (Malaysia: McGraw-Hill Sdn. Bhd., 2006), 257.

²³⁹ Sabitha Marican, *Kaedah Penyelidikan Sains Sosial*, (petaling Jaya: Prentice Hall Pearson Malaysia, 2005), 202.

²⁴⁰ Rahisam bin Ramli, "Kebekerkesan Agihan Zakat Dalam Membasmi kemiskinan: Kajian Terhadap Asnaf Fakir Dan Miskin Di Negeri Sembilan", (Disertasi Jabatan Syariah dan Ekonomi Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2011),106.

4.7. Analisis Data

Data yang dianalisis ini adalah hasil daripada kajian terhadap 300 orang responden yang dipilih secara rawak menggunakan pengedaran borang soal selidik. Sebenarnya pengkaji mengedarkan 315 borang kepada sampel responden kerana pengkaji menjangkakan tidak semua soal selidik akan dikembalikan oleh responden. Data-data yang diperolehi dianalisis menggunakan pakej aplikasi SPSS (19.0). Bagi menjawab persoalan kajian, pengkaji menggunakan keputusan kekerapan dan peratusan. Keputusan tersebut dipaparkan dalam bentuk jadual atau *Table*. Penggunaan dua keputusan ini dianggap memadai untuk menjelaskan persoalan kajian yang dilakukan.

4.8. Kesimpulan

Metodologi kajian lapangan ini dijalankan oleh pengkaji sebagai kajian khusus bagi menilai tahap pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh. Semua yang dinyatakan dalam kajian ini adalah usaha sebenar pengkaji dalam membina kaedah kajian soal selidik berkaitan penerimaan produk perbankan Islam di Aceh sehingga ia berjaya dibina mengikut kesesuaian soalan dan tahap pengetahuan dan penerimaan responden yang menjadi sasaran dalam kajian ini. Semoga dengan maklumat kajian ini akan menjadi suatu bukti ukuran pengetahuandan penerimaan masyarakat Islam di provinsi Aceh dan Indonesia secara amnya.

BAB V: ANALISIS PENERIMAAN MASYARAKAT ISLAM TERHADAP PRODUK PERBANKAN ISLAM : KAJIAN DI BSM CAWANGAN ACEH

5.1. Pendahuluan

Bahagian ini membincangkan penemuan kajian penerimaan Masyarakat Islam terhadap Produk-produk perbankan Islam Bank Syariah Mandiri (BSM) di provinsi Aceh, penganalisaan data bagi kajian ini dihuraikan secara kuantitatif bagi menentukan pencapaian objektif-objektif kajian yang ditetapkan. Data-data analisis ditunjukkan dalam bentuk jadual.

Keseluruhannya penganalisaan data bagi kajian ini dibahagikan kepada tiga bahagian. Bahagian pertama adalah penghuraian latar belakang responden. Kaedah statistik deskriptif yang melibatkan kekerapan dan peratusan digunakan dalam kajian ini.

Bahagian kedua penghuraian tertumpu kepada analisis hubungan responden dengan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh serta mengenalpasti faktor-faktor pendorong dan faktor-faktor penghalang penyertaan masyarakat Islam terhadap Produk Bank tersebut di provinsi Aceh. Selain itu juga pengkaji akan menganalisis seberapa ramai pelanggan Bank BSM yang menyertai produk simpanan, pembiayaan dan perkhidmatan lainnya.

Bahagian ketiga penghuraian tertumpu kepada analisis pengetahuan dan penerimaan Masyarakat Islam dalam bentuk soalan mengenai maklumat am Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh, pandangan Masyarakat islam terhadap perbandingan perkhidmatan BSM dengan Bank lain di Aceh, ciri-ciri Bank tersebut, minat dan kepuasan masyarakat Islam terhadap produk Bank tersebut serta kekerapan menggunakan beberapa perkhidmatan Bank BSM tersebut. Kaedah statistik deskriptif yang melibatkan kekerapan dan peratusan juga digunakan dalam kajian ini.

5.2. Analisis Pengetahuan dan Penerimaan Masyarakat Islam terhadap Produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.

5.2.1. Latar belakang responden

Jadual 5.1. Taburan kekerapan dan peratusan Jantina responden.

Jantina	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
Lelaki	168	56.0	56.0	56.0
Perempuan	132	44.0	44.0	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Jadual di atas menunjukkan majoriti responden adalah berjantina lelaki, hal ini disebabkan pengkaji menjumpai mereka lebih ramai melakukan aktiviti ekonomi seperti bekerja, berdagang, dan lain-lainya ataupun belajar berbanding dengan responden perempuan yang lebih ramai berdiam didalam rumah. Calon responden lelaki juga lebih mudah pengkaji mintai untuk menjawab soal selidik berbanding calon responden perempuan.

Jadual 5.2. Taburan kekerapan dan peratusan umur responden.

Umur Responden	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
Bawah 25 thn	99	33.0	33.0	33.0
26 thn-35 thn	126	42.0	42.0	75.0
36 thn-45 thn	55	18.3	18.3	93.3
46 thn-57 thn	20	6.7	6.7	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Jadual di atas juga menunjukkan seramai 99 orang (33%) adalah responden berumur 25 tahun ke bawah, 126 orang (42%) responden yang berumur antara 26 hingga 35 tahun, manakala seramai 55 orang (18.3 %) ialah responden yang berumur antara 36 hingga 45 tahun, dan seramai 20 orang (6,7%) responden yang berumur 46 hingga 57 tahun. Ini menunjukkan bahawa dalam kajian ini majoriti yang terlibat adalah mereka yang berumur antara 26 hingga 35 tahun.

Jadual 5.3. Taburan kekerapan dan peratusan tempat tinggal responden.

Tempat Tinggal	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
Aceh Besar	17	5.7	5.7	5.7
Aceh Utara	24	8.0	8.0	13.7
Banda Aceh	123	41.0	41.0	54.7
Lhoksemawe	136	45.3	45.3	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 11 September 2013.

Berdasarkan jadual di atas, didapati bahawa seramai 17 orang responden (5.7%) tinggal di Kabupaten Aceh Besar dekat Banda Aceh dan seramai 123 responden (41%) tinggal di daerah Banda Aceh yang merupakan Ibu Bandar dari Provinsi Aceh. Manakala seramai 24 responden (8%) tinggal di daerah Aceh Utara dan seramai 136 orang responden (45.3%) mempunyai tempat tinggal di Bandar Lhoksemawe yang berada di daerah Aceh Utara. pengkaji secara rawak memilih majoriti responden yang tinggal di bandar-bandar kerana mereka lebih banyak melakukan aktiviti ekonomi yang berhubung kait dengan perbankan Islam dan pengkaji menjangka mereka lebih memahami Bank Syariah Mandiri sehingga lebih mudah dalam menjawab soalan-soalan dalam soal selidik berbanding calon responden yang tinggal di kampung-kampung. Pengkaji juga lebih mudah dalam mengedarkan soal selidik dan mendapat kembali soal selidik tersebut.

Jadual 5.4. Taburan Kekerapan dan Peratusan Bangsa Responden.

Bangsa	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
Aceh	246	82.0	82.0	82.0
Gayo	21	7.0	7.0	89.0
Lainnya	3	1.0	1.0	90.0
Tamiang	11	3.7	3.7	93.7
Jawa	19	6.3	6.3	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Pengkaji turut mengutarakan soalan berkaitan dengan bangsa daripada responden sebagai kelanmillionn daripada tempat tinggal mereka. Kebanyakan daripada responden atau seramai 246 orang (82%) adalah berbangsa Aceh, manakala hanya 21 orang (7%) responden berbangsa Gayo, seramai 11 orang sahaja (3.7%) responden berbangsa Tamiang, kemudian seramai 19 orang (6.3%) responden berbangsa Jawa dan seramai 3 orang responden (1 %) berbangsa selain yang pengkaji sebutkan diatas, iaitu bangsa Sunda, Aneuk Jame dan Batak. Dari amatan pengkaji majoriti responden berbangsa Aceh kerana majoriti penduduk di kawasan Banda Aceh dan Lhoksemawe (daerah pesisir laut utara Aceh) adalah berbangsa Aceh.

Jadual 5.5. Taburan Kekerapan dan Peratusan Status Perkahwinan Responden

Status perkahwinan	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
Belum berkahwin	133	44.3	44.3	44.3
Sudah berkahwin	159	53.0	53.0	97.3
Janda/duda/balu	8	2.7	2.7	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Daripada kajian yang pengkaji jalankan, sebahagian besar atau majoriti responden mempunyai status sudah berkahwin, iaitu 159 orang (53%) responden, manakala seramai 133 orang (44.3%) responden belum berkahwin dan hanya 8 orang sahaja (2.7%) responden yang berstatus janda/duda/balu daripada jumlah keseluruhan seramai 300 orang responden.

Jadual 5.6. Taburan Kekerapan dan Peratusan Pekerjaan Responden

Pekerjaan Responden	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
pegawai kerajaan	34	11.3	11.3	11.3
Berdagang	135	45.0	45.0	56.3
lain-lain	35	11.7	11.7	68.0
pegawai swasta	49	16.3	16.3	84.3
belum bekerja	47	15.7	15.7	100.0
Jumlah	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Kebanyakan daripada responden adalah mereka yang bekerja dalam perniagaan (berniaga) iaitu seramai 135 orang (45%) responden daripada jumlah keseluruhan 300 orang responden. Kemudian seramai 34 orang (11.3 %) responden adalah bekerja dengan kerajaan. Manakala mereka yang bekerja di sektor swasta adalah seramai 49 orang sahaja (49%) responden, 47 orang (15.7%) responden belum bekerja, dan seramai 35 orang (11.7 %) responden bekerja pada selain sektor yang pengkaji nyatakan di atas. Pengkaji banyak mencari responden yang bekerja dalam perniagaan kerana umumnya mereka banyak berurusan dengan perbankan di Aceh.

Jadual 5.7. Taburan Kekerapan dan Peratusan Pendapatan Responden

Pendapatan Responden	Bilangan	Peratusan	Peratusan Sah	Peratusan Kumulatif
RM 500 (1.5 milion) kebawah	137	45.7	45.7	45.7
RM 1500 (4.5 milion) hingga RM 3000 (9) milion	46	15.3	15.3	61.0
RM 500 (1.5 milion) hingga Rm 1500 (4.5 milion)	100	33.3	33.3	94.3
RM 3000 (9 milion) keatas	17	5.7	5.7	100.0
Total	300	100.0	100.0	-

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Pengkaji turut mengutarakan soalan ini sebagai lanjutan daripada soalan pekerjaan reponden. Maklumat di atas menunjukkan seramai 137 orang (45.7%) responden berpendapat kurang daripada RM 500 (Rp 1.5 milion) sebulan. Manakala seramai 100 orang (33.3%) responden berpendapatan RM 500 (Rp1.5 milion) hingga RM 1500 (Rp 4.5 milion) sebulan, 46 orang (15.3 %) berpendapatan RM 1500 (Rp 4.5 milion) hingga RM 3000 (Rp 9 milion), dan seramai 17 orang sahaja (5.7%) reponden berpendapatan lebih daripada RM 3000 (Rp 9 milion) sebulan. Data ini menunjukkan bahawa sebahagian besar reponden adalah berpendapatan kurang daripada RM 500 sebulan.

5.2.2. Jawapan Persoalan Kajian b (Nombor 2): Pengetahuan Masyarakat Islam Aceh Terhadap Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Beserta Prinsip Syariahnya.

Pengetahuan ini dinilai menggunakan beberapa perkara yang berkait rapat dengan maklumat terhadap sembilan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh beserta prinsip Syariah yang digunapakai dalam produk-produk berkenaan yang pengkaji kemukakan di bahagian C.1 dalam borang soal selidik. Jawapan responden diringkaskan kepada tiga taraf iaitu pengetahuan yang rendah, sederhana dan tinggi. Pengetahuan rendah adalah ringkasan daripada tiga pilihan jawapan, iaitu: tidak pernah mendengar produk dan prinsipnya (jawapan ini diberi 1 markah), pernah mendengar produknya sahaja bukan prinsipnya (mempunyai 2 markah) dan jawapan nombor 3: pernah mendengar prinsipnya sahaja bukan produknya (jawapan ini mempunyai markah 3). Pengetahuanyang sederhana adalah ringkasan daripada pilihan responden terhadap jawapan nombor 4, iaitu tahu produk dan prinsipnya secara umum sahaja jawapan nombor 4 ini mempunyai markah 4 dan yang tinggi pengkaji ringkaskan daripada pilihan responden terhadap jawapan nombor 5 : tahu produk secara umum dan tahu prinsipnya secara terperinci yang mempunyai markah 5, beserta jawapan nombor 6:

tahu produk dan prinsipnya secara terperinci (yang mempunyai markah 6), manakala. Setiap jawapan yang dipilih responden akan menunjukkan markah yang mereka perolehi. Seterusnya jumlah markah dari lapan soalan kaji selidik yang dikemukakan pada sub tajuk “perincian pengetahuan responden terhadap produk beserta prinsip syariah di Bank Syariah Mandiri Aceh” yang diperolehi responden akan menunjukkan purata pengetahuan mereka berdasarkan jumlah skor markah. Pengkaji menentukan batasan jumlah skor markah ke pada tiga batasan yang menunjukkan tiga taraf penerimaan iaitu pengetahuan tinggi, sederhana dan rendah seperti pada jadual dibawah ini:

Jadual 5.8. Pengetahuan Masyarakat Islam Aceh Terhadap Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Beserta Prinsip Syariahnya.

Pengetahuan	Skor Markah	Bilangan (%)
Rendah	1-24.	140 (46.7%)
Sederhana	25-32	88 (29.3%)
Tinggi	33-48	72 (24 %)
Jumlah		300 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 Sept 2013.

Jadual di atas menunjukkan 46.7% daripada responden mempunyai pengetahuan yang rendah terhadap sembilan Produk dan lapan prinsip Syariah yang digunakan di dalamnya,²⁴¹ Dapatan ini membuktikan bahawa pengetahuan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk –produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh adalah diperingkat yang rendah. Pengkaji mendapati bahawa salah satu punca rendahnya pengetahuan masyarakat Islam adalah masih kuatnya anggapan bahawa keuntungan yang didapati oleh Bank Syariah Mandiri adalah sama sahaja dengan bunga di Bank Konvensional juga kerana majoriti modal awal BSM dari Bank Mandiri Konvensional,

²⁴¹ Hasil *compute variable* lapan soalan kesedaran masyarakat Islam terhadap sembilan produk BSM Aceh dan lapan prinsip Syariah di dalamnya pada borang soal selidik bahagian C nombor 1 dengan menggunakan *Output-IBM SPSS Statistics viewer (19.0)*.

anggapan ini terkadang disebabkan adanya pengaruh dari sebagian tokoh agama yang belum memahami Sistem Perbankan Islam dan belum mencoba produknya agar masyarakat tidak perlu ikut ke dalam produk bank tersebut sehingga masyarakat tidak mahu mempelajarinya.²⁴² selain itu juga masyarakat masih banyak yang bingung dengan istilah-istilah perbankan Islam di BSM.²⁴³ Oleh itu, pendidikan kepada masyarakat di Aceh secara berterusan adalah diantara solusi yang tepat untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat.

5.2.2.1. Perincian Pengetahuan Masyarakat Islam Aceh akan Kewujudan Beberapa Produk Bank Syariah Mandiri dan Prinsip Syariahnya.

Dalam bahagian ini, pengkaji akan memulakan kajian mengenai perincian pengetahuan responden dengan menguji maklumat mereka terhadap sembilan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh beserta lapan prinsip syariah yang digunapakai dalam produk-produk berkenaan, enam jawapan telah pengkaji sediakan. Keenam jawapan tersebut akan menunjukkan tiga pengetahuan, iaitu pengetahuan yang tinggi, pengetahuan sederhana dan pengetahuan yang rendah. Pengetahuan yang tinggi pengkaji ertikan daripada pilihan responden terhadap jawapan nombor 5 dan 6 yang pengkaji sediakan, iaitu jawapan nombor 5: tahu produk secara umum dan tahu prinsipnya secara terperinci, beserta jawapan nombor 6: tahu produk dan prinsipnya secara terperinci, manakala pengetahuan yang sederhana berdasarkan kepada pilihan responden terhadap jawapan nombor 4, iaitu tahu produk dan prinsipnya secara umum sahaja dan pengetahuan yang rendah adalah kumpulan dari tiga pilihan jawapan, iaitu: tidak pernah mendengar produk dan prinsipnya, pernah mendengar produknya sahaja

²⁴² Pengerusi BSM Lhoksemawe pernah bercanggah pemahaman dengan salah satu tokoh agama yang belum memahami produk SPI di BSM, Puan Refina Midori, temubual semi struktur mengenai BSM cawangan Lhoksemawe, 06 Julai 2013 di Lhoksemawe.

²⁴³ Encik Ade Putra, temubual semi struktur mengenai BSM cawangan Lhoksemawe, 07 Julai 2013 di Batoh, Banda Aceh.

bukan prinsipnya dan jawapan nombor 3: pernah mendengar prinsipnya sahaja bukan produknya.

Jadual 5.9. Perincian Pengetahuan Masyarakat Islam Aceh Terhadap Kewujudan Beberapa Produk Bank Syariah Mandiri Beserta Prinsip Syariahnya.

Pengetahuan Masyarakat Islam Aceh Terhadap Kewujudan Beberapa Produk Bank Syariah Mandiri Beserta Prinsip Syariahnya.	1. Pengetahuan Rendah	2. Pengetahuan Sederhana	3. Pengetahuan Tinggi
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1.BSM Giro (prinsip al- al-Wadi'ahYad al-dam anah)	163 (54.3%)	56 (18.7%)	81 (27.0%)
2.BSM Tabungan Mabru (prinsip al-Mud'arah)	164 (54.7%)	63 (21%)	73 (24.3%)
3.Pembiayaan Griya BSM / BSM Oto (prinsip al-Murabahah)	172 (57.3%)	67 (22.3%)	61 (20.3%)
4.BSM PembiayaanUmrah (prinsip Ijarah)	174 (58.0%)	55 (18.3%)	71 (23.6%)
5.Pembiayaan Dana Berputar (prinsip Musharakah)	167 (55.6%)	65 (21.7%)	68 (22.6%)
6. Transfer Uang (prinsip Wakalah)	146 (48.7%)	65 (21.7%)	89 (29.6%)
7. Cicil Emas BSM iB (Murabahah dan Rahn)	162 (54.0%)	58 (19.3%)	80 (26.7%)
8. BSM Bank Garansi (Kafalah)	159 (53.0%)	59 (19.7%)	82 (27.4%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 Sept 2013.

Berdasarkan jadual di atas, pengkaji telah memilih sembilan produk beserta lapan prinsip Syariah yang digunapakai di dalam produk-produk tersebut. Produk-produk dan prinsip-prinsip diatas adalah sebagai satu petunjuk kepada pengetahuan masyarakat Islam Aceh akan kewujudan produk-produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.

Keputusan data menunjukkan bahawa bagi perkhidmatan produk *BSM Giro* (memakai prinsip Syariah *al-Wadi'ah Yad al-damanah*) hanya seramai 81 orang (27.0%) mempunyai pengetahuan yang tinggi²⁴⁴, manakala 18.7% daripada 300 responden menjawab mempunyai pemahaman yang sederhana terhadap produk ini.²⁴⁵ dan 54.3% responden mempunyai pengetahuan atau pengetahuan yang rendah terhadap produk ini beserta prinsip syariah di dalamnya²⁴⁶.

Kajian pengetahuan responden juga menunjukkan bahawa bagi Produk *BSM Tabungan Mabrut* yang memakai prinsip Syariah *al-Mudarabah*, majoriti responden mempunyai pengetahuan yang rendah terhadap produk ini, iaitu 54.7%, manakala hanya 21% sahaja responden yang mempunyai pengetahuan yang sederhana dan 24.3% yang mempunyai pengetahuan tinggi terhadap produk tersebut.

Pada nombor 3 menunjukkan bahawa 57.3% responden mempunyai pengetahuan yang rendah terhadap produk *pembiayaan griya BSM dan BSM oto* (kedua-duanya menggunakan prinsip Syariah *al-Murabahah* di dalamnya), manakala 22.3% responden mempunyai pengetahuan yang sederhana dan 20.3% responden mempunyai pengetahuan yang tinggi terhadap kedua produk tersebut.

Produk *BSM Pembiayaan Umrah* yang memakai prinsip *Ijarah*, sebahagian besar responden mempunyai pengetahuan yang rendah terhadap produk ini, iaitu 58%, manakala hanya 18.3% sahaja responden yang mempunyai pengetahuan yang sederhana dan 23.6% yang mempunyai pengetahuan tinggi terhadap produk ini.

Seterusnya berdasarkan jadual 5.9 nombor 5 didapati bahawa 55.6% daripada responden memilih pengetahuan rendah terhadap produk *pembiayaan dana berputar*

²⁴⁴ Pengetahuan yang tinggi adalah hasil ringkasan daripada pilihan responden terhadap 2 jawapan nombor 5 dan 6 yang pengkaji sediakan, iaitu jawapan nombor 5: Tahu produk secara umum dan tahu prinsipnya secara terperinci, beserta jawapan nombor 6: Tahu produk dan prinsipnya secara terperinci.

²⁴⁵ Pengetahuan yang sederhana berdasarkan kepada pilihan responden terhadap jawapan nomor 4, iaitu tahu produk dan prinsipnya secara umum sahaja.

²⁴⁶ Pengetahuan yang rendah adalah kumpulan dari 3 pilihan jawapan, iaitu: tidak pernah mendengar produk dan prinsipnya, pernah mendengar produknya sahaja bukan prinsipnya dan jawapan nombor 3: pernah mendengar prinsipnya sahaja bukan produknya.

(prinsip *al-Musharakah* digunakan dalam produk ini), manakala 21.7% responden mempunyai pengetahuan yang sederhana terhadap produk ini dan 22.6% daripada 300 responden mempunyai pengetahuan yang tinggi terhadap produk ini.

Seterusnya ujian yang telah dijalankan bagi produk *perkhidmatan pindahan wang* yang memakai prinsip *al-Wakalah*, pengkaji mendapati bahawa 48.7% daripada keseluruhan responden memiliki pengetahuan rendah terhadap produk tersebut, manakala 21.7% responden mempunyai pengetahuan sederhana dan 29.6% responden mempunyai keafahaman tinggi pada produk tersebut. Hal ini menunjukkan bahawa pengetahuan akan produk *Pindahan Wang* secara umum hampir sama sahaja. Seterusnya pengkaji akan mengupas pengetahuan responden terhadap produk *cicil emas BSM iB* yang memakai prinsip *al-Murabahah* dan *al-Rahn*, dapatan kajian menunjukkan bahawa 54% responden memilih pengetahuan yang rendah, manakala 19.3% responden memilih pengetahuan sederhana dan 26.7% responden memilih pengetahuan tinggi.

Selanjutnya pada jadual 5.9 nombor 8 menunjukkan bahawa 53% responden mempunyai pengetahuan rendah terhadap produk *BSM Bank Garansi* yang memakai prinsip syariah *al-Kafalah*, manakala 19.7% responden berada pada pengetahuan sederhana dan hanya 27.4% responden sahaja yang berada pada pengetahuan yang tinggi terhadap produk ini.

Dari dapatan data diatas, pengkaji mendapati bahawa sebahagian besar responden berada pada pengetahuan yang rendah terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri Aceh, iaitu sekitar 46.7% daripada keseluruhan responden, hanya produk *Pindahan Wang* sahaja yang mempunyai purata peratusan hampir sama antar ketiga pengetahuan. Dari amatan pengkaji hal ini disebabkan kerana produk *Pindahan/Transfer Wang* lebih mudah difahami dan disertai oleh masyarakat Islam di Aceh, produk ini juga boleh digunakan oleh pelanggan tanpa perlu pergi ke pejabat bank, kerana pelanggan hanya

perlu mendaftarkan nombor telefon bimbitnya sahaja dan seterusnya boleh mentransfer wangnya menggunakan perkhidmatan *Messeg Banking (SMS Banking)* pada bila-bila masa. Manakala pengetahuan responden terhadap produk lain yang masih banyak berada pada tahap rendah pengkaji yakini disebabkan masih ramai responden yang belum faham terhadap Produk BSM disebabkan kurangnya maklumat dan agak rumitnya syarat penyertaan kedalam produk-produk tersebut, terutama produk Pembiayaan.²⁴⁷

Data pada jadual di atas semestinya menjadi tambahan maklumat dan rujukan bahagi kakitangan Bank berkenaan untuk lebih bertungkus lumus dalam memperkenalkan produk-produk beserta prinsip syariah yang digunapakai didalamnya sehingga pada akhirnya boleh memperbanyak penyertaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk-produk bank berkenaan, kerana secara umumnya masyarakat Islam di Aceh mempunyai pengetahuan yang rendah terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh, yang salah satu akibatnya ialah rendahnya tahap penyertaan Masyarakat Islam dalam Produk Bank tersebut, iatu hanya seramai 112 orang sahaja dari 300 responden yang menjadi pelanggan Bank tersebut²⁴⁸ dan juga kurangnya maklumat mengenai Produk Bank BSM, menjadi faktor penghalang terkuat dalam penerimaan Masyarakat Islam terhadap Produk Bank tersebut.²⁴⁹

²⁴⁷ Sebagai perbandingan, sila rujuk data jadual 5.11: produk-produk Bank Mandiri (BSM) Cawangan Aceh yang disertai oleh pelanggan.

²⁴⁸ Sila rujuk data jadual 5.10.

²⁴⁹ Rujuk data jadual 5.21: faktor penghalang penerimaan Masyarakat terhadap Produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.

5.2.3. Jawapan Persoalan Kajian b (Nombor 2): Pandangan responden yang Menunjukkan Tahap Penerimaan Mereka Terhadap Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.

Kata Penerimaan adalah kata terbitan yang berasal dari kata dasar terima yang bermaksud menyambut (sesuatu), memperoleh, mendapat. Manakala penerimaan pula bermaksud sambutan, penghargaan, nilai dan sikap terhadap, anggapan terhadap serta tanggapan.²⁵⁰ Dalam kata lain ia bermaksud bentuk sambutan, nilai dan tanggapan masyarakat Islam terhadap Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh. Pengetahuan ini lahir hasil daripada sejauhmana pengetahuan responden yang berkenaan mengenai produk perbankan yang ditawarkan pihak bank. Penerimaan masyarakat Islam bagi tujuan kajian ini telah dilakukan menggunakan pengedaran borang soal selidik kepada responden yang menjadi pelanggan BSM sahaja kerana pengkaji mengharapkan jawapan mereka adalah hasil daripada pengalaman mereka menyertai perkhidmatan BSM Aceh. Sebelum menganalisis purata penerimaan responden, terlebih dahulu pengkaji akan menampilkan jadual hubungan responden dengan BSM Aceh.

Jadual 5.10. Status /Hubungan Antara Responden Dan Bank Syariah Mandiri

Hubungan antara Responden dan BSM	Bilangan	Peratusan
Pelanggan	112	37.3
Pengguna sesekali sahaja (bukan pelanggan)	18	6
Bukan kedua-duanya	170	56.7
Jumlah	300	100

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013

Berdasarkan jadual di atas, didapati seramai 112 orang (37.3 %) responden telah menjadi pelanggan Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh. Manakala seramai 18 orang (6 %) responden adalah bukan pelanggan tetapi memerlukan perkhidmatan Bank Syariah Mandiri sesekali sahaja. Responden jenis ini pada amnya menggunakan perkhidmatan dalam bentuk kemudahan kad ATM bank lain yang boleh digunapakai di

²⁵⁰ Noresah binti Baharom (Ed.) et.al., *Kamus Dewan*, Ed-3, Cet. 7, (Kuala Lumpur :Dewan Bahasa dan Pustaka, 2002), 1432-1433.

ATM Bank Syariah Mandiri, atau perkhidmatan pindahan wang, dan penggunaan perkhidmatan lain yang tidak memerlukan syarat menjadi pelanggan. Pada jadual di atas juga didapati bahawa seramai 170 orang (56.7 %) responden adalah bukan pelanggan dan bukan pengguna sesekali perkhidmatan Bank ini.

Jadual 5.11. Produk- Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh yang disertai oleh pelanggan

Produk Simpanan	Bilangan	Peratus	Produk Pembiayaan	Bilangan	Peratus	Produk Perkhidmatan lainnya	Bilangan	Peratus
Tidak	7	2.3	Tidak	91	30.3	Tidak	85	28.3
Ya	105	35	Ya	21	7	Ya	27	9
Responden Bukan Pelanggan	188	62.7	Responden Bukan Pelanggan	188	62.7	Responden Bukan Pelanggan	188	62.7
Jumlah	300	100	Jumlah	300	100	Jumlah	300	100

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013

Hasil kajian di atas menunjukkan bahawa seramai 84 (75%) orang dari 112 pelanggan menyertai 1 jenis produk BSM Aceh (produk simpanan, pembiayaan atau produk perkhidmatan lain). Mereka adalah bahagian 28% dari 300 responden, manakala hanya 15 orang (13.4%) dari 112 pelanggan atau 5% dari 300 responden sahaja yang menjadi pelanggan 2 jenis produk tersebut dan seramai 13 orang (11.6%) dari 112 responden pelanggan BSM Aceh atau 4.3% dari jumlah 300 responden melangani 3 jenis produk BSM (produk simpanan, pembiayaan dan produk perkhidmatan lain).

Dari tiga jenis produk BSM Aceh di atas kajian mendapati bahawa responden yang menjadi pelanggan paling banyak menyertai produk-produk simpanan BSM, iaitu seramai 105 orang daripada seramai 112 responden yang menjadi pelanggan, manakala hanya seramai 7 orang sahaja daripada 112 orang yang tidak memilih produk simpanan, tetapi memilih pembiayaan dan produk perkhidmatan lainnya. Ini menunjukkan bahawa

hampir semua responden yang menjadi pelanggan BSM menyertai produk-produk simpanan di BSM Aceh.

Pengkaji juga mendapati bahawa hanya seramai 21 orang dari 112 pelanggan BSM Aceh yang memilih produk pembiayaan, dan 91 orang lainnya tidak memilih produk pembiayaan di BSM Aceh. Hal ini adalah hal yang wajar kerana beberapa sebab, di antaranya produk-produk pembiayaan BSM memiliki syarat-syarat penyertaan yang lebih banyak dan rumit daripada syarat-syarat penyertaan dalam produk simpanan dan produk perkhidmatan,²⁵¹ juga kerana jumlah pembiayaan yang lebih sedikit bagi pelanggan berbanding jumlah pembiayaan dari Bank Konvensional dan sebab-sebab lain yang membuat calon pelanggan enggan menyertai produk pembiayaan ini.

Dari hasil temubual, pengkaji mendapati bahawa ramai daripada kakitangan kerajaan daerah melangani produk *Pembiayaan al-Murabahah (konsumtif)* dan produk *Mudarabah muqayyadah on balance sheet (investasi terikat)*. Di antara sebabnya ialah jumlah pembiayaan yang lebih banyak didapatkan berbanding jumlah pembiayaan dari bank, juga ramai pelanggan yang mengambil produk pembiayaan Griya BSM (Pembiayaan pembelian rumah baru dan rumah bekas), manakala dari sudut produk perkhidmatan pelanggan ramai yang menyertai produk *Mobile Banking*, *ATM BSM*, *Bank Garansi* dan *Referensi Bank*. Pengkaji juga mendapati bahawa produk yang paling ramai dilangani adalah produk *Pembiayaan al-Murabahah* dan *Pembiayaan al-Musharakah*.²⁵²

²⁵¹ Sila bandingkan antara syarat-syarat penyertaan pada tabungan simpatik, Syariah Mandiri, Laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 9 oktober 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkdana-consumer/syariah-mandiri-tabungan/tabungan-simpatik-bsm/>, dan syarat-syarat pada produk pembiayaan rumah, Syariah Mandiri, laman sesawang Bank Syariah Mandiri Sdn. Bhd, dicapai 9 oktober 2013, <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/pembiayaan-griyabsmoptima-consumer/>.

²⁵² Puan Refina Midori (Pengurus BSM Lhoksemawe), temubual semi struktur mengenai BSM Lhoksemawe, 06 Julai 2013, jam:12.30-13.00 PM di Lhoksemawe; Encik Ade Putra (Pengurus BSM

Seterusnya, tahap penerimaan responden yang menjadi pelanggan BSM Aceh telah dinilai menggunakan sembilan belas pernyataan/soalan yang berkait rapat dengan produk-produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh. Hasil daripada jumlah markah sembilan belas pernyataan/soalan yang pengkaji dapati,²⁵³ seterusnya pengkaji menentukan batasan jumlah skor markah ke pada tiga batasan yang menunjukkan tiga tahap penerimaan, iaitu tahap penerimaan Tinggi, sederhana dan tahap penerimaan rendah. Dapatan Kajian dapat dilihat dalam jadual berikut:

Jadual 5.12. Tahap Penerimaan Masyarakat Islam Terhadap Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.

Tahap Penerimaan	Skor Markah	Bilangan (%)
Rendah	1-38.	1 Orang (0.9 %)
Sederhana	39-76	28 Orang (25.0%)
Tinggi	77-114	83 orang (74.1%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 Sept 2013

Jadual di atas menunjukkan tahap Penerimaan responden mengikut markah yang mereka perolehi daripada sembilan belas pernyataan/soalan kaji selidik yang dikemukakan. Jumlah maklum balas yang diperolehi menunjukkan 0.9% daripada 112 responden pelanggan BSM Aceh mempunyai penerimaan yang rendah terhadap produk-produk BSM Aceh, manakala 25.0% responden mempunyai penerimaan yang sederhana dan 74.1% Responden mempunyai penerimaan yang tinggi.²⁵⁴ daripada keseluruhan semuanya , dapatlah disimpulkan bahawa penerimaan Masyarakat Islam di Aceh terhadap produk – produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh adalah berada diperingkat yang tinggi.

Lhoksemawe), temubual semi struktur mengenai BSM Banda Aceh, 07 Julai 2013, jam20.30-21.15 di Batoh, Banda Aceh.

²⁵³ Hasil *compute variable* sembilan belas soalan penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk BSM Aceh pada borang soal selidik bahagian C nomor 2 dan 3 dengan menggunakan *Output-IBM SPSS Statistics viewer (19.0)*.

²⁵⁴ *Ibid.*

5.2.3.1. Perincian Penerimaan Masyarakat Islam Aceh.

Jadual 5.13. Taburan Penerimaan Terhadap Maklumat Secara Umum Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.

Untuk mengukur tahap penerimaan ini, pengkaji telah menyediakan 3 indikator untuk mengukur penerimaan terhadap maklumat produk BSM Aceh, iaitu:

Jadual 5.13. Taburan Penerimaan Terhadap Maklumat Secara Umum Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. <i>Interest</i> (bunga bank) atau faedah bank diharamkan menurut Islam.	5 (4.5%)	40 (35.7%)	67 (59.8%)	112 (100%)
2. Perkhidmatan produk BSM mencakupi simpanan, pembiayaan, cek, pembayaran bil elektrik, air, telefon dan lain-lain.	9 (8.1%)	14 (12.5%)	88 (78.6%)	112 (100%)
3. Penggunaan istilah muamalat Islam dalam produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh, seperti <i>Tabungan al-Wad'ah</i> , <i>Pembiayaan BSM al-Mud'arabah</i> , dan lain-lain adalah Perlu.	5 (4.5%)	15 (13.4%)	92 (82.1%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013

Daripada keputusan data di atas menunjukkan bahawa jumlah responden pada soalan mengenai pandangan penerimaan responden setuju dan sangat setuju bahawa *interest* atau faedah bank diharamkan menurut Islam ialah 59.8% dari 112 responden

pelanggan BSM, manakala yang agak setuju dan kurang setuju sebesar 35.7% dan data juga menunjukkan terdapat 4.5% daripada responden tidak menerima bahawa *interest* atau faedah bank adalah diharamkan menurut Islam. Ada sebahagian mereka mendakwa bahawa riba memang diharamkan Islam, tetapi menurut mereka faedah bank bukanlah termasuk riba yang diharamkan menurut Islam.²⁵⁵ Indikator nombor 2 menunjukkan bahawa sebahagian besar responden atau 78.6% dari 112 responden setuju dan sangat setuju dengan pernyataan perkhidmatan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) mencakupi simpanan, pembiayaan, cek, pembayaran bil elektrik, bil air dan lain-lain, Manakala hanya 8.1% responden sahaja yang tidak menerima cakupan perkhidmatan produk BSM Aceh yang pengkaji nyatakan.

Pada indikator nombor 3 juga menunjukkan bahawa 82.1 % dari 112 responden sangat setuju dan setuju akan perlunya penggunaan istilah muamalat Islam dalam Produk-produk BSM Aceh seperti istilah produk *simpanan al-wadi'ah*, *pembiayaan BSM al-Mudarabah* dan lain-lain kerana dapat mendorong umat Islam menggunakannya tanpa was-was, manakala 13.4% responden agak/kurang setuju dan hanya 4.5% responden sahaja yang tidak/sangat tidak setuju dengan penggunaan Istilah muamalat Islam ini, pengkaji mendapati bahawa sebahagian mereka mendakwa masyarakat Islam di Aceh semasa tidak melihat pada nama/istilah produk, tetapi akan melihat pada ciri-ciri produk tersebut yang menarik untuk disertai. Pandangan ini sebahagian kecil masyarakat sahaja yang mendakwanya²⁵⁶ kerana dari dapatan kajian di atas menunjukkan bahawa majoriti masyarakat Islam di Aceh masih memandang perlu penggunaan istilah muamalat Islam dan perkhidmatan produk BSM Aceh. Dari amatan pengkaji, perkara istilah Islam ini masih menjadi salah satu faktor dorongan masyarakat Islam di Aceh untuk menyertai produk-produk Bank Islam. Istilah muamalat Islam ini

²⁵⁵ Ada sebahagian responden yang berpendapat bahawa sebahagian Ulama ada yang membolehkan pemakaian faedah bank kerana terpaksa dan juga kerana faedah bank berbeza dengan jenis riba yang ada dalam hukum Islam klasik.

²⁵⁶ Ini termasuk angapan yang pengkaji dapati daripada temubual bersama 3 pengurus BSM Aceh.

menjadi salah satu pembeza yang mudah dikenali oleh majoriti masyarakat di Aceh untuk membezakan antara produk bank Islam dan produk bank konvensional.

Jadual 5.14. Penerimaan Responden Pelanggan Terhadap Perkhidmatan Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Berbanding Dengan Bank Lainnya.

Dalam bahagian ini, pengkaji hanya menganalisis jawapan daripada responden pelanggan sahaja kerana mereka telah mempunyai pengalaman terhadap perkhidmatan BSM Aceh sehingga mampu membandingkannya dengan perkhidmatan bank lain. Pengkaji telah menyediakan 3 soalan yang mana masing-masing soalan mempunyai enam pilihan jawapan yang menjadi ukuran untuk menganalisis tahap penerimaan terhadap perbandingan perkhidmatan Produk BSM dengan Bank lainnya.

Jadual 5.14. Penerimaan Responden Terhadap Perkhidmatan Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Berbanding Dengan Bank Lainnya.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. Teknologi dan pengurusan Perkhidmatan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh Setanding dengan perbankan Islam/ konvensional lainnya.	1 (0.9%)	31 (27.6%)	79 (70.5%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Jadual 5.14. Sambungan.....

2. Teknologi Perkhidmatan produk BSM Aceh ketinggalan berbanding dengan perbankan Islam /konvensional lainnya tetapi punya pengurusan yang baik	5 (4.5%)	35 (31.3%)	71 (63.4%)	112 (100%)
3. Teknologi Perkhidmatan produk BSM Aceh setanding dengan perbankan Islam/konvensional lainnya, tetapi pengurusannya kurang memuaskan	6 (5.4%)	31 (27.7%)	74 (66.0%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Dari keputusan pada jadual 5.14 soalan nombor 1(dalam soal selidik bahagian C nombor 2.4) menunjukkan seramai 79 orang (70.5%) responden dari 112 pelanggan BSM sangat setuju dan setuju (penerimaan yang tinggi) akan teknologi dan pengurusan produk BSM setanding dengan bank yang lain. Manakala hanya 1 responden (0.9%) sahaja yang mempunyai penerimaan rendah (sangat tidak setuju/tidak setuju) dengan pernyataan di atas. Selanjutnya, pada soalan nombor 2 (dalam soal selidik C.2.5) menyatakan 63.4% pelanggan dari 112 pelanggan mendakwa bahawa teknologi perkhidmatan produk BSM ketinggalan berbanding bank lainnya, tetapi punya pengurusan yang baik. Hanya 4.5 % responden sahaja yang menolak dakwaan tersebut. Sedangkan pada item nombor 3 (di soal selidik: C.2.6), pengkaji mendapati seramai 74 orang (66.0%) responden yang mempunyai penerimaan tinggi (menjawab sangat setuju/setuju) dengan kenyataan bahawa teknologi perkhidmatan produk BSM setanding dengan bank lainnya, tetapi BSM punya pengurusan yang kurang memuaskan. Manakala hanya 5.4% dari 112 responden pelanggan yang mempunyai penerimaan rendah (menjawab sangat tidak setuju/tidak setuju) dengan pernyataan diatas.

Setelah pengkaji menanyakan kepada beberapa responden yang menjawab sama terhadap ketiga soalan di atas, pengkaji menemukan bahawa banyak responden yang beralasan mereka pernah sesekali merasa puas dengan teknologi dan pengurusan BSM ini, tetapi di lain waktu pernah merasa kecewa dengan kedua-dua sistem tersebut atau pernah kecewa dengan salah satu dari sistem teknologi dan pengurusan BSM Aceh.

Pengkaji melihat bahawa kenyataan ini menunjukkan belum maksimumnya/stabil perkhidmatan teknologi dan pengurusan secara berterusan, hal ini juga dipersetujui oleh encik Ade Putra (Pengurus BSM Banda Aceh).²⁵⁷

Jadual 5.15. Penerimaan Responden Terhadap Ciri-Ciri Perkhidmatan Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.

Setelah membincangkan tahap penerimaan masyarakat Islam terhadap perkhidmatan produk BSM Aceh berbanding dengan Produk Bank lainnya, maka pengkaji akan mengupas pula tahap penerimaan terhadap pernyataan yang menggambarkan ciri-ciri perkhidmatan produk BSM ini. Tahap penerimaan ini akan dibincangkan dengan 2 soalan seperti dalam jadual berikut ini :

Jadual 5.15. Penerimaan Responden Terhadap Ciri-Ciri Perkhidmatan Produk Bank Syariah Mandiri.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. Bank Syariah Mandiri Aceh menepati Prinsip Syariah Islam dan tiada riba 100 %	10 (9.0%)	26 (23.2%)	75 (67.0%)	112 (100%)
2. Harga perkhidmatan produk BSM Aceh lebih murah daripada Perbankan Islam/ perbankan konvensional lainnya	8 (7.2%)	20 (17.9%)	83 (74.1%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

²⁵⁷ Beliau menyatakan perkhidmatan di BSM Banda Aceh belum mampu 100 peratus mengikuti standar perkhidmatan SPI, tetapi mereka berusaha sangat untuk mencapainya. Encik Ade Putra (Pengurus Cawangan Banda Aceh), temubual secara semi struktur mengenai BSM Caawangan Banda Aceh, 06 Julai 2013 di Bantoh, Banda Aceh.

Dari dapatan kajian menunjukkan bahawa pada pernyataan produk BSM Aceh menepati prinsip Syariah dan tiada riba 100%, diterima oleh majoriti responden atau 75 orang (67.0%) responden pelanggan BSM dengan menjawab sangat setuju/setuju dengan dakwaan ini, manakala hanya 10 orang (9.0%) responden sahaja yang menolaknya.

Indikator nombor 2 (pada soal selidik nombor C.2.8), menunjukkan bahawa seramai 83 orang (74.1%) responden setuju dengan pernyataan harga perkhidmatan produk BSM lebih murah berbanding dengan perkhidmatan produk bank lainnya. Bagaimanapun juga peratusan ini menunjukkan masih ramai yang ragu-ragu bahkan menolak dakwaan di atas. Di mana mereka yang merasa kurang/agak setuju (ragu-ragu) adalah seramai 20 orang (17.9%) dan yang menolak sama sekali akan dakwaan tersebut seramai 8 orang (7.2%) responden. Hal ini hendaklah menjadi rujukan bagi kakitangan Bank Syariah Mandiri Aceh untuk lebih mencari solusi keuntungan dari usaha-usaha yang lainnya, agar boleh menekan kos perkhidmatan produknya serendah-rendahnya sehingga boleh lebih bersaing dengan produk perbankan lainnya.

Jadual 5.16. Penerimaan Terhadap Amalan Perkhidmatan Produk-Produk

Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Aceh.

Pada bahagian ini, pengkaji akan menyediakan tiga pernyataan sebagai indikator mengukur tahap penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap amalan Perkhidmatan produk-produk BSM cawangan Aceh, iaitu:

Jadual 5.16. Penerimaan Terhadap Amalan Perkhidmatan Produk-Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Aceh.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk Simpanan	8 (7.2%)	22 (19.6%)	82 (73.2%)	112 (100%)
2. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk Pembiayaan	8 (7.2%)	25 (22.3%)	74 (69.6%)	112 (100%)
3. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk Perkhidmatan lainnya seperti; transfer wang, gadai emas, dan lain-lain)	3 (2.7%)	30 (26.7%)	78 (69.6%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Keputusan peratusan pandangan responden terhadap kemudahan perkhidmatan produk Bank Syariah Mandiri Aceh dapat dibahagikan kepada 3 perkara iaitu sudut penyimpanan, pembiayaan dan perkhidmatan lainnya. Peratusan penerimaan dari sudut-sudut tersebut masing-masing menunjukkan 73.2% responden dari 112 pelanggan BSM yang setuju dan sangat setuju dengan kemudahan produk penyimpanan. Dari sudut pembiayaan dan kemudahan perkhidmatan lainnya adalah sama-sama sebanyak 69.6% responden dari 112 pelanggan BSM, manakala pandangan tidak setuju adalah sekitar 2.7% hingga 7.2% sahaja dan tahap tidak setuju yang tertinggi ialah dalam kemudahan pembiayaan (7.2%). Sedangkan reponden yang memberi jawapan kurang/agak setuju adalah hampir sama dalam peratusan ketiga-tiga sudut diatas iaitu sekitar 19.6% hingga 26.7 %. Dalam pemantauan pengkaji masih ramai responden yang ragu-ragu akan

kemudahan dan kurang berpuas hati dengan produk pembiayaan di BSM Aceh kerana banyak yang gagal mendapatkan bantuan pembiayaan oleh sebab-sebab tertentu, seperti tidak mempunyai sandaran pembiayaan yang mencukupi atau meskipun ada sandaran pembiayaan, jumlah pembiayaan yang dikeluarkan BSM masih lebih sedikit berbanding Bank konvensional yang lain.²⁵⁸ Sebagai contoh, ada beberapa responden berbangsa Aceh di Bandar Aceh dan Lhoksemawe yang tidak mengambil pembiayaan di BSM, disebabkan jumlah pembiayaan yang lebih kecil berbanding jumlah pembiayaan yang boleh mereka perolehi dari Bank Aceh Bank BPD Aceh, sehingga mereka akhirnya mengambil pembiayaan dari Bank Aceh tersebut. Seterusnya, keputusan data yang menunjukkan bahawa tahap penerimaan yang masih belum mencapai 74.0% dari responden pelanggan BSM pada ketiga-tiga sudut diatas juga menunjukkan bahawa masih perlunya idea-idea, usaha-usaha dan pendekatan-pendekatan tertentu oleh pihak yang berkenaan bagi lebih meningkatkan penerimaan dan penyertaan mereka khususnya pada produk Bank Syariah Mandiri.

Jadual 5.17. Taburan tahap-tahap kepuasan masyarakat Islam terhadap perkhidmatan produk-produk Bank Syariah Mandiri Aceh.

Pada bahagian ini, pengkaji akan mengukur tahap kepuasan responden pelanggan dengan menyediakan 4 pernyataan yang berhubungkait dengan minat dan pandangan responden terhadap perkhidmatan BSM Aceh sebagai salah satu petunjuk tahap penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap amalan Perkhidmatan produk-produk BSM cawangan Aceh.

²⁵⁸ Hal ini juga pengkaji dengar daripada beberapa responden ketika menunggu mereka mengisi borang soal selidik.

Jadual 5.17. Taburan Tahap-Tahap Kepuasan Masyarakat Islam Terhadap Perkhidmatan Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Aceh.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. Saya akan memindahkan sebahagian wang yang ada di bank lain ke Bank Syariah Mandiri Aceh	14 (12.6%)	25 (22.3%)	72 (64.2%)	112 (100%)
2. Melakukan kerjasama dengan BSM untuk mengembangkan usaha	14 (12.6%)	26 (23.2%)	71 (63.4%)	112 (100%)
3. Mengajak orang lain untuk menabung/menyimpan wangnya di BSM	9 (8.1%)	41 (36.6%)	61 (52.5%)	112 (100%)
4. Produk BSM Aceh kurang promosi, kerana itu tidak menarik bagi masyarakat.	13 (11.6%)	34 (30.4%)	64 (57.2%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Kajian berkaitan dengan kepuasan masyarakat Islam terhadap produk Bank Syariah Mandiri telah dijalankan oleh pengkaji adalah mengukur sejauh mana kepuasan mereka menerima dan berminat terhadap produk BSM Aceh. Pengkaji telah membahagikan kepada enam tahap jawapan, tetapi untuk meringkaskan dapatan kajian, pengkaji akan meringkaskan enam tahap tersebut menjadi tiga tahap sahaja, iaitu jawapan sangat tidak setuju dan tidak setuju menunjukkan penolakan, jawapan agak/kurang setuju menunjukkan bahawa masih ada keraguan masyarakat Islam terhadap produk BSM Aceh dan jawapan sangat setuju dan setuju menunjukkan penerimaan responden.

Pada indikator nombor 1 hingga 4 (di soal selidik nombor C.2.12 hingga C.2.15), pengkaji menguji tahap kepuasan responden dengan menayakan minat mereka pada masa hadapan untuk berurusan dengan perkhidmatan BSM Aceh. Peratusan data

menunjukkan minat responden masih berada dibawah 65% dari jumlah responden pelanggan iaitu 64.2% responden pelanggan berminat memindahkan sebahagian dana dari Bank lain kepada Bank Syariah Mandiri Aceh pada masa hadapan, berbanding 12.6% responden sahaja yang menolak memindahkan dana mereka. Sebesar 63.4% responden juga berminat untuk bekerjasama dengan produk BSM Aceh untuk mengembangkan perniagaan dan 52.5% responden juga berminat untuk mengajak orang lain menyimpan dana di BSM Aceh. Keputusan ketiga-tiga ujian tersebut menunjukkan sekitar 8.1%- 12.6% responden pelanggan yang tidak berminat memindahkan dananya, bekerjasama untuk mengembangkan usaha dan mengajak orang lain menyertai produk BSM Aceh, manakala antara 22.3% hingga 36.6% responden masih mempunyai keraguan terhadap pernyataan nombor 1, 2 dan 3 di atas. Hal ini menunjukkan bahawa tahap kepuasan responden masih kurang terhadap perkhidmatan BSM tetapi berpotensi besar untuk ditingkatkan lagi kerana meskipun responden yang berminat hanya sebesar 52.5 – 64.2% responden atau dibawah 65% sebagaimana yang ditunjukkan oleh jadual 5.17 nombor 1-3 di atas, peratusan responden yang ragu-ragu terhadap 3 pernyataan diatas adalah agak besar iaitu sekitar 22.3 hingga 36.6% dari jumlah 112 responden pelanggan BSM. Keraguan responden tersebut boleh menjadi potensi bagi kakitangan Bank untuk meningkatkan minat dan tahap kepuasan serta penerimaan pada masa hadapan dengan cara meningkatkan usaha-usaha dan pendekatan yang pelbagai yang dilakukan oleh pihak pegawai BSM Aceh bagi lebih meningkatkan penerimaan dan penyertaan masyarakat terhadap produk-produk BSM Aceh. Seperti meningkatkan lagi usaha-usaha untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk BSM secara berterusan,²⁵⁹ lebih meningkatkan bantuan CSR BSM dan memperluas daerah bantuan

²⁵⁹ Kerana sebagaimana yang ditunjukkan oleh 5.17 nombor 4 menyatakan bahawa 57.2% dari 112 responden pelanggan BSM setuju/sangat setuju akan kurangnya promosi produk BSM.

hingga ke luar bandar dan perkampungan yang jauh dari cawangan BSM.²⁶⁰ Dengan usaha-usaha seperti di atas, diharapkan peratusan responden yang menyatakan kurangnya promosi produk BSM Aceh, juga peratusan responden yang ragu-ragu dan peratusan yang menolak untuk bekerjasama dan mengajak oranglain untuk menyertai perkhidmatan BSM Aceh dapat dikurangi sehingga boleh meningkatkan tahap kepuasan terhadap produk BSM sehingga mencecah 90% lebih pada masa hadapan bagi lebih meningkatkan penerimaan dan penyertaan masyarakat terhadap produk-produk BSM Aceh.

Jadual 5.18. Kekerapan Responden Dalam Penggunaan Produk Bank Syariah Mandiri Aceh Secara Umum Berbanding Bank Lain.

Dalam bahagian ini, pengkaji telah melaksanakan kajian untuk mendapati tahap penerimaan responden yang berhubungkait dengan kekerapan responden dalam menggunakan produk BSM berbanding dengan penggunaan produk bank lain secara umum, jawapan yang dipilih responden akan menunjukkan kepada tiga tahap penerimaan secara umum, iaitu: sangat setuju dan setuju menunjukkan kepada penerimaan tinggi, manakala jawapan agak setuju dan kurang setuju bermakna masih ada keraguan dalam penerimaannya (tahap penerimaan sederhana) serta jawapan tidak setuju dan sangat tidak setuju menunjukkan penolakan (tahap penerimaan rendah) terhadap penyataan yang pengkaji hadirkan.

²⁶⁰ Encik Ade Putra (Pegawai BSM Banda Aceh) dalam temubaul dengan pengkaji menyatakan bahawa BSM Aceh sudah menyalurkan dana CSR mereka melalui bantuan zakat, pembangunan mesjid-mesjid dan lain-lain. Tetapi dari amatan pengkaji, usaha-usaha tersebut masih perlu ditingkatkan lagi. Beliau juga menyatakan bahawa potensi penerimaan masyarakat di Aceh amat besar kerana BSM Aceh baeu menguasai 10% pasar perbankan di Aceh.

Jadual 5.18. Responden Lebih Kerap Menggunakan Produk-Produk Bank Berbanding produk Perbankan Islam/Konvensional Lainnya.

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
Saya lebih kerap menggunakan perkhidmatan Bank Syariah Mandiri daripada perbankan Islam lainnya/ konvensional.	17 (15.1%)	29 (25.9%)	65 (58.1%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Berdasarkan jadual 5.18 pengkaji mengutarakan soalan untuk mengetahui tahap penerimaan responden terhadap produk BSM Aceh dalam bentuk kekerapan penggunaan perkhidmatan produk BSM secara umum berbanding penggunaan produk bank lain. Data menunjukkan seramai 65 orang (58.1%) menyatakan mereka lebih kerap menggunakan perkhidmatan produk BSM Aceh berbanding produk bank lainnya. Manakala seramai 17 orang (15.1%) responden lebih kerap menggunakan produk bank lain berbanding dengan produk BSM. Peratusan kekerapan penggunaan produk BSM Aceh berbanding produk Bank lain yang masih dibawah 55% dari jumlah 112 pelanggan BSM Aceh ini menunjukan masih kurangnya kekerapan pelanggan BSM Aceh dalam menggunakan perkhidmatan Bank Syariah Mandiri (BSM) yang telah wujud di Aceh selama 14 tahun.²⁶¹Data ini semestinya menjadi pegangan kakaitangan BSM Aceh untuk lebih meningkatkan pengurusan perkhidmatan produk mereka sehingga lebih ramai lagi pelanggan yang akan lebih kerap menggunakan perkhidmatan produk BSM Aceh berbanding perkhidmatan produk Bank Lain di masa hadapan.

²⁶¹ Kerana 58.1 % responden pelanggan BSM Aceh yang lebih kerap memakai perkhidmatan BSM berbanding 15.1 % lebih kerap memakai perkhidmatan Bank lain dan 25.9% yang ragu-ragu dengan pernyataan pada penyataan jadual 5.16.

**Jadual 5.19. Kekerapan Responden Dalam Penggunaan Tiga Kemudahan
Perkhidmatan di Bank Syariah Mandiri Aceh.**

Dalam bahagian ini, pengkaji telah melaksanakan kajian untuk mendapati tahap penerimaan responden dalam hal kekerapan mereka dalam menggunakan kemudahan tiga produk perkhidmatan di BSM Aceh. Pemilihan tiga produk ini kerana tiga kemudahan teknologi tersebut boleh didapati tanpa harus pergi mana-mana pejabat BSM Aceh. Pengkaji menyediakan 6 pilihan jawapan dari jawapan “tidak pernah” hingga jawapan “sangat banyak”. ke enam jawapan tersebut boleh menunjukkan tahap penerimaan responden terhadap tiga kemudahan teknologi tersebut.

**Jadual 5.19. Kekerapan Responden Dalam Penggunaan Tiga Kemudahan
Perkhidmatan di Bank Syariah Mandiri Aceh.**

PANDANGAN YANG MENUNJUKKAN INDIKATOR PENERIMAAN	Penerimaan Rendah	Penerimaan Sederhana	Penerimaan Tinggi	Jumlah Responden
	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)	Bil (%)
1. Kemudahan ATM (mesin juruwang automatik) di BSM	10 (9.0%)	20 (17.9%)	81 (72.3%)	112 (100%)
2. Kemudahan internet Perbankan Islam (Net-Banking) di BSM	29 (25.9%)	30 (26.8%)	52 (46.4%)	112 (100%)
3. Kemudahan SMS Perbankan Islam di BSM	31 (27.7%)	27 (24.1%)	53 (47.4%)	112 (100%)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013.

Peratusan data kajian menunjukkan bahawa dari tiga kemudahan teknologi perkhidmatan BSM Aceh di atas, hanya kemudahan adanya ATM (mesin juruwang automatik) sahaja yang banyak digunakan oleh responden, iaitu sangat banyak/ banyak memakainya (menunjukkan penerimaan tinggi) sebesar 72.3% responden dari 112

pelanggan BSM Aceh. Ini menunjukkan bahawa responden pelanggan BSM Aceh mempunyai tahap penerimaan yang tinggi terhadap perkhidmatan ATM BSM Aceh, manakala yang tidak pernah/sangat kurang (menunjukkan tahap penerimaan yang rendah) sebesar 9.0% responden, ini bermakna 17.9% responden kurang/serdana memakai kemudahan ATM (menunjukkan tahap penerimaan yang sederhana). Sedangkan bagi pemakaian kemudahan internet BSM dan SMS BSM, responden yang banyak/sangat banyak memakainya adalah 46.4% dan 47.4%. data ini menunjukkan responden yang memakai 2 kemudahan di atas dengan pemakaian sederhana sampai tidak pernah sama sekali adalah cukup besar, iaitu 52.7 (jumlah peratusan tidak pernah sehingga sederhana memakai kemudahan Internet BSM) dan 51.8% (jumlah peratusan tidak pernah sehingga sederhana memakai kemudahan SMS BSM). Ini menunjukkan masih besarnya kemalasan responden untuk menyertai 2 kemudahan di atas. Dari amatan pengkaji, salah satu punca keengganan masyarakat mengikuti kemudahan teknologi internet BSM dan SMS (mesej) perbankan BSM kerana untuk mengikuti kedua kemudahan ini, masyarakat mesti menjadi pelanggan bank ini. Seterusnya pelanggan mesti mengikuti beberapa syarat dan terma bagi mendapatkan perkhidmatan *internet* dan *SMS Perbankan BSM* ini. Hal ini bagi sebahagian masyarakat Islam di Aceh agak menyusahkan kerana diperlukan kemudahan Komputer riba atau telefon bimbit yang boleh tersambung dengan internet *GPRS* bagi mengikuti kemudahan *Internet* dan *SMS (mesej) Perbankan BSM* ini.

5.2.4. Jawapan Persoalan Kajian c (Nombor 3):

Faktor-Faktor Pendorong dan Faktor- Faktor Yang Membatasi Penyertaan Masyarakat Islam Dalam Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh.

Pada asasnya soalan-soalan ini berada pada bahagian B soal selidik bagi memudahkan responden menjawab, tetapi bagi memudahkan pengkaji dan bagi

mengikuti urutan persoalan dan objektif kajian di mana soalan bahagian B soal selidik boleh menjawab persoalan dan objektif nombor 3 iaitu menganalisis faktor dorongan dan halangan yang membatasi penyertaan masyarakat Islam dalam produk BSM Aceh, maka pengkaji meletakkan analisis faktor-faktor tersebut setelah analisis pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam.

Jadual 5.20. Faktor Pendorong Menjadi Pelanggan Bank Syariah Mandiri

No.	FAKTOR PENDORONG MENJADI PELANGGAN	YA (BIL.%)	TIDAK (BIL.%)	JUMLAH RESPONDEN (BIL.%)
1	Kesedaran diri mengikut Syariat	82 (27.3 %)	30 (10.0 %)	300 (100.0 %)
2	Ingin mencuba sistem baru	77 (25.7 %)	35 (11.7 %)	300 (100.0 %)
3	Pengaruh Iklan	57 (19.0 %)	55 (18.3 %)	300 (100.0 %)
4	Terikut-ikut keadaan semasa	46 (15.3%)	66 (22.0 %)	300 (100.0 %)
5	Lokasi bank yang mudah untuk berurusan	41 (13.7 %)	71 (23.7 %)	300 (100.0 %)
6	Memberi pulangan yang lebih menguntungkan	34 (11.3 %)	78 (26.0 %)	300 (100.0 %)
7	Pengurusan yang cekap dan telus	32 (10.7 %)	80 (26.7 %)	300 (100.0 %)
8	Produk yang mudah difahami	30 (10.0 %)	82 (27.3 %)	300 (100.0 %)
9	Dorongan keluarga dan rakan	18 (6.0 %)	94 (31.3%)	300 (100.0 %)
10	Lain-lain	6 (2.0%)	106 (35.3 %)	300 (100.0 %)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013

Dalam soal selidik, Jadual 5.20 di atas adalah hasil soal selidik lanjutan daripada jadual 5.10: Status/Hubungan responden dengan BSM, dimana responden setelah

memilih antara tiga status hubungan dengan BSM, responden yang memilih menjadi pelanggan bank berkenaan ini, diminta untuk memilih faktor dorongan penyertaan mereka dalam sistem Bank Syariah Mandiri. Faktor pendorong yang paling banyak dipilih responden pelanggan bank ini ialah kerana Kesedaran diri mengikut Syariat yang dipilih oleh 82 orang dari 112 orang responden pelanggan bank ini atau (27.3%) responden dari seluruh 300 responden kajian. Faktor ini menjadi faktor terkuat juga dalam kajian Khan et. al (2001) yang turut membuat kajian tentang gelagat pemilihan perbankan Islam di Bangladesh. Mereka mendapati faktor agama juga merupakan faktor penting yang mendorong responden-responden menggunakan perbankan Islam. Dapatan ini turut serta menyokong kajian-kajian oleh Metawa dan Almossawi (1998), Universiti Diponegoro (2000), Anang et. al (2004) dan Okumus (2005).²⁶² Faktor kedua yang paling ramai dipilih iaitu faktor kerana Ingin mencuba sistem baru yang dipilih oleh seramai 77 orang (25.7%) responden, Pengaruh Iklan adalah yang faktor ketiga terbanyak dipilih untuk menjadi faktor pendorong yang ianya dipilih oleh 57 orang (19.0% dari 300 responden), kemudian ke empat adalah kerana Terikut-ikut keadaan semasa yang dipilih oleh seramai 46 orang (15.3%) responden. Faktor ke lima yang dipilih adalah memberi pulangan yang lebih menguntungkan dipilih oleh seramai 34 orang (11.3%) responden dan seterusnya.

Dari perbincangan di atas, boleh didapati bahawa faktor –faktor di atas boleh menjadi jawapan kepada permasalahan kajian C (nombor 3) yang ada pada cadangan disertasi ini. faktor-faktor di atas juga boleh menjadi maklumat dan rujukan bagi

²⁶² Khan, S.N.K., Hassan, M. K., & Shahid, A.I. "Banking Behavior of Islamic Bank Customers in Bangladesh." *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*: (3), (2001).159-194; Metawa, S. A. and Almossawi, M, "Banking Behavior of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications." *International Journal of Bank Marketing* (16 (7), 1998), 299-313; Bank Indonesia dan PPKP-LP Undip (2000). "Penelitian Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta", 2000 dalam laman sasawang BI, [http: www.bi.go.id](http://www.bi.go.id); Anang dan rakan-rakan "Perbankan Islam dan Penerimaan Masyarakat di Terengganu." *4th International Malaysian Studies Conference 2004*; Okumus, H, "Interest-free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfaction and Bank Selection Criteria." *Journal of Economic Cooperation*, 26 (4), 2005, 51-86;

kakitangan pengurusan Bank Syariah Mandiri sebagai strategi mereka dalam usaha lebih menarik penyertaan masyarakat Islam di Aceh dalam perkhidmatan produk-produk bank tersebut. Keputusan hasil analisis ini juga menunjukkan bahawa majoriti responden memilih perkhidmatan perbankan Syariah Mandiri kerana kesedaran diri mengikut Syariah, ingin mencuba sistem baru dan kerana dorongan iklan. Tiga faktor tersebut boleh menjadi peluang bagi pihak pengurusan agar lebih memperkenalkan perkhidmatan produk-produk bank berkenaan menggunakan berbagai saluran media massa dan iklan. Ini hendaklah berhubungkait dengan prinsip-prinsip Syariah yang diguna pakai sehingga, masyarakat boleh dipercayai bahawa Bank ini menjalankan sistem perbankan Islam dan tidak ada unsur riba di dalam produk-produknya.²⁶³

Jadual 5.21: Faktor Penghalang Penerimaan Terhadap Produk BSM Aceh (Sebab Tidak Mahu Menjadi Pelanggan BSM Aceh).

NO.	FAKTOR TIDAK MAHU MENJADI PELANGGAN	YA (BIL.%)	TIDAK (BIL.%)	JUMLAH RESPONDEN (BIL.%)
1	Tidak mengetahui /kurang maklumat mengenai BSM	92 (30.7 %)	73 (24.3 %)	300 (100.0 %)
2	Produk bank lain lebih mudah difahami	87 (29.0%)	78 (26.0%)	300 (100.0 %)
3	Sudah biasa dengan bank sedia ada dan rasanya sama sahaja perkhidmatannya dengan BSM	72 (24.0%)	93 (31.0%)	300 (100.0 %)
4	Kadar keuntungan deposit dan pembiayaan BSM kurang menarik	68 (22.7 %)	97 (32.3 %)	300 (100.0 %)
5	Tidak ada masa /Lokasinya jauh dari tempat kerja dan tempat tinggal saya	61 (20.3%)	104 (34.7%)	300 (100.0 %)
6	Lain-lain	17 (5.7%)	148 (49.3%)	300 (100.0 %)

Sumber : Soal Selidik, 29 Mac-11 September 2013

Jadual 5.21 di atas, menunjukkan bahawa seramai 92 orang dari 170 bukan pelanggan BSM Aceh atau (30.7%) dari jumlah keseluruhan 300 responden kajian

²⁶³ Penjelasan hubungkait antara Bank ini dengan sistem perbankan Islam adalah sangat diperlukan, kerana dari beberapa temubual terhadap responden, pengkaji menemukan majoriti responden masih dalam persepsi bahawa Bank Syariah Mandiri adalah sama dengan bank Mandiri yang beroperasi dalam sistem konvensional. Hal ini juga dinyatakan oleh Encik Ade Putra dalam temubual dengan pengkaji.

memilih tidak melanggan produk-produk BSM kerana tidak mengetahui/kurang maklumat mengenai Bank Syariah Mandiri (BSM). Faktor ini menjadi faktor penghalang terkuat responden mengikuti perkhidmatan produk Bank Syariah Mandiri.²⁶⁴

Faktor kedua terkuat ialah kerana Produk bank lain lebih mudah difahami berbanding dengan produk BSM ini, yang mana faktor ini dipilih oleh seramai 87 orang (29.0%) dari 300 responden. Manakala faktor ketiga yang menjadi penghalang memilih produk BSM adalah kerana seramai 72 orang (24.0%) responden sudah biasa dengan bank sedia ada dan rasanya sama sahaja perkhidmatannya dengan BSM. Faktor keempat yang menjadi penghalang penyertaan responden dalam perkhidmatan produk BSM ialah faktor kerana kadar keuntungan deposit dan pembiayaan bank ini kurang menarik berbanding bank lainnya yang mana seramai 68 orang (22.7%) memilih faktor ini, faktor tidak ada masa / lokasinya jauh dari tempat kerja dan tempat tinggal responden menjadi sebab yang ke lima sebagai penghalang penyertaan responden dalam perkhidmatan produk BSM. Faktor ini dipilih oleh seramai 61 orang (20.3%) responden, dan seramai 17 orang (5.7%) responden memilih faktor selain faktor-faktor yang pengkaji sediakan. Faktor lain antaranya adalah: responden wajib berhubungan dengan bank tertentu dalam usaha perniagaannya dan lain-lain.

Daripada sampel data-data di atas, boleh didapati beberapa alasan/faktor yang boleh dijadikan sebagai maklumat dan rujukan bagi pengurusan produk BSM supaya lebih berusaha menarik penyertaan masyarakat Islam terhadap produk-produk BSM. Data-data ini juga menjadi dapatan pengkaji sebagai jawapan kepada objektif kajian

²⁶⁴ Puan Refina Midori (Pengurus BSM Lhoksemawe) dan Encik Ade Putra (Pengurus BSM Banda Aceh) menyatakan bahawa kurang maklumat dari masyarakat serta persepsi bahawa sistem BSM dan Bank Konvensional adalah sama merupakan faktor penghalang terkuat yang membatasi penyertaan masyarakat di BSM Lhoksemawe dan BSM Banda Aceh. Temubual semi struktur mengenai BSM Lhoksemawe, 06 Julai 2013, jam:12.30-13.00 PM di Lhoksemawe; temubual semi struktur mengenai BSM Banda Aceh, 07 Julai 2013, jam:20.30-21.15 di Batoh, Banda Aceh.

nombor C, Iaitu faktor-faktor penghalang penyertaan masyarakat dalam produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh.

5.3. Kesimpulan Bab

Kajian yang dilakukan oleh pengkaji menggunakan kaedah soal selidik dan temubual telah menjelaskan secara umum jawapan terhadap permasalahan-permasalahan kajian. Iaitu bahwa hasil kajian data secara umum menunjukkan pengetahuan yang didapati masyarakat Islam terhadap produk-produk bank Syariah Mandiri (BSM) adalah masih rendah. Hal ini disebabkan 46.7% jawapan responden menunjukkan pengetahuan yang rendah terhadap lapan soalan mengenai beberapa produk beserta prinsip Syariah didalamnya, manakala 29.3% responden mempunyai pengetahuan yang sederhana dan 24.0% responden mempunyai pengetahuan yang tinggi.²⁶⁵ Seterusnya, 74.1% jawapan responden menunjukkan penerimaan yang tinggi terhadap produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.²⁶⁶ Manakala purata responden yang menjawab dengan penerimaan yang rendah adalah 0.9% sahaja dan 25.0% bakinya adalah jawapan yang menunjukkan tahap penerimaan yang sederhana. Data juga menunjukkan bahawa 72.3% responden lebih kerap menggunakan perkhidmatan ATM (mesin juruwang automatik).²⁶⁷ Kesemua data-data di atas menunjukkan potensi penerimaan masyarakat Islam yang tinggi terhadap produk Bank Syariah Mandiri kerana majoriti responden berada pada tahap penerimaan yang tinggi. Hal ini juga menunjukkan peluang yang besar bagi kakitangan Bank berkenaan untuk lebih memperkenalkan produk-produk bank mereka untuk memperbanyak penerimaan dan penyertaan Masyarakat Islam di Aceh terhadap produk-produk terbabit.

²⁶⁵ Sila rujuk jadual 5.8.

²⁶⁶ Sila rujuk jadual 5.12

²⁶⁷ Sila rujuk jadual.5.19 item nombor 1

Kajian juga mendapatkan tiga faktor pendorong penyertaan yang paling banyak mempengaruhi penerimaan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) dikalangan masyarakat Islam di Provinsi Aceh iaitu kerana Kesedaran diri mengikut Syariat, Ingin mencuba sistem baru dan Pengaruh Iklan. Manakala hasil kajian mendapati bahawa tiga faktor penghalang penyertaan mereka iaitu kerana tidak mengetahui / kurang maklumat mengenai produk Bank Syariah Mandiri (BSM), kerana Produk bank lain lebih mudah difahami berbanding dengan produk BSM ini dan sudah biasa dengan perkhidmatan bank sedia ada dan rasanya sama sahaja perkhidmatannya dengan BSM.

BAB VI : Kesimpulan Dan Saranan

6.1. Kesimpulan Kajian

Surat Keputusan Timbalan Gabenor Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 bertarikh 25hb Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Bank Syariah Mandiri telah banyak mengeluarkan produk-produk perbankan Islamnya yang pelbagai dan menarik kepada masyarakat Indonesia dan khasnya masyarakat di Aceh, Penerimaan Masyarakat Islam akan produk perbankan Islam adalah hal yang menarik untuk dikaji untuk mengetahui sejauh mana keberkesanan produk-produk tersebut bagi masyarakat Islam yang telah mengenali dan memakai produk perbankan konvensional terlebih dahulu.

Dalam bab II, pengkaji mengemukakan beberapa sistem dan prinsip yang digunakan dalam perkhidmatan perbankan Islam khasnya di Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh. Beberapa prinsip Syariah yang pengkaji kemukakan yang digunakan oleh pengurus Bank Syariah Mandiri dalam perkhidmatan produk-produknya kepada masyarakat awam. Prinsip-prinsip tersebut digunakan dalam produk-produk perbankan yang mashur dikalangan masyarakat Aceh sehingga tidak semua prinsip syariah yang pengkaji perbincangkan tetapi hanya prinsip-prinsip dalam hal skim pengumpulan dana masyarakat, beberapa skim pembiayaan dan beberapa perkhidmatan lainnya yang diamalkan oleh Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh tersebut. Dalam produk untuk pengumpulan dana masyarakat, akad-akad yang terlibat ialah *Wadi'ah* yang hanya berupa skim titipan dan juga akad *Mudarabah* yang berupa skim perkongsian, manakala produk pembiayaan menggunakan akad *Murabahah*, *Musyarakah*, *Mudarabah* dan *Ijarah*, serta dalam beberapa produk perkhidmatan menggunakan akad-akad *al-Rahn*, *al-Kafalah*, dan *al-Wakalah*. Hal ini menunjukkan bahawa Bank Syariah Mandiri

(BSM) telah banyak mengeluarkan produk-produk perkhidmatan dengan memakai prinsip-prinsip syariah Islam untuk menarik minat masyarakat Islam di Aceh.

Dalam bab V, kajian yang dilakukan oleh pengkaji menggunakan kaedah soal selidik dan temubual telah menjelaskan secara umum jawapan terhadap permasalahan-permasalahan kajian. Hasil kajian data secara umum terdapat tiga faktor pendorong penyertaan yang paling banyak mempengaruhi penerimaan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) di kalangan masyarakat Islam di Provinsi Aceh iaitu kerana kesedaran diri mengikut Syariat, ingin mencuba sistem baru dan pengaruh Iklan. Manakala hasil kajian mendapati bahawa tiga faktor penghalang penyertaan mereka iaitu kerana Tidak mengetahui / kurang maklumat mengenai produk Bank Syariah Mandiri (BSM), kerana Produk bank lain lebih mudah difahami berbanding dengan produk BSM ini dan sudah biasa dengan perkhidmatan bank sedia ada dan rasanya sama sahaja perkhidmatannya dengan BSM.

Kajian juga menunjukkan pengetahuan masyarakat Islam terhadap produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah masih rendah, hal ini disebabkan purata sekitar 46.7% dari 300 responden menunjukkan pengetahuan pada tahap yang rendah terhadap 8 soalan mengenai beberapa produk beserta prinsip syariah di dalamnya, manakala 29.3 % Responden mempunyai maklumat yang sederhana dan 24 % Responden mempunyai maklumat yang tinggi.²⁶⁸ Seterusnya, 74.1% dari 112 responden pelanggan menunjukkan penerimaan yang tinggi terhadap produk Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh.²⁶⁹ Manakala jumlah responden yang menjawab dengan penerimaan yang rendah adalah 0.9 % sahaja dan jumlah 25.0% bakinya adalah berada pada tahap penerimaan yang sederhana. Data juga menunjukkan bahawa 72.3 responden kerap menggunakan perkhidmatan ATM (mesin juruwang automatik).²⁷⁰

²⁶⁸ Sila rujuk jadual 5.8.

²⁶⁹ Sila rujuk jadual 5.12

²⁷⁰ Sila rujuk jadual.5.17 item nombor 1.

6.2. Solusi dan Cadangan

A. Cadangan Kepada Pengerusi dan Kakitangan Bank Syariah Mandiri (BSM)

Cawangan Aceh

1. Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh Hendaklah Lebih Banyak

Memperkenalkan Produk Mereka Menggunakan Pelbagai Media dan Iklan

Yang Dihubungkan Dengan Status Bank Sebagai Bank Islam Yang

Mengamalkan Prinsip Islam.

Pengkaji mendapati keputusan hasil kajian menunjukkan bahawa majoriti responden memilih perkhidmatan perbankan Syariah Mandiri kerana kesedaran diri mengikut syariah, ingin mencuba sistem baru dan kerana dorongan iklan. Tiga faktor tersebut boleh menjadi peluang bagi pihak pengerusi agar lebih memperkenalkan perkhidmatan produk-produk bank berkenaan menggunakan pelbagai jenis media massa dan iklan ini hendaklah berhubungkait dengan prinsip-prinsip syariah yang digunakan sehingga masyarakat boleh dipercayai bahawa bank ini menjalankan sistem perbankan Islam dan tidak ada unsur riba didalam produk-produknya.²⁷¹ Cadangan ini hendaklah diambilkira oleh pegawai BSM Aceh kerana dari hasil keputusan kajian tentang promosi produk BSM Aceh, menunjukkan majoriti responden, iaitu 57.2% menilai masih kurangnya promosi produk BSM Aceh.²⁷²

2. Lebih Mempermudah Syarat dan Terma Penyertaan Menjadi Pelanggan.

Keputusan data menunjukkan daripada 300 responden, seramai 112 sahaja yang menjadi pelanggan BSM Aceh. Dari 112 pelanggan ini, seramai 105 menyertai produk-

²⁷¹ Penjelasan hubungkait antara Bank ini dengan sistem perbankan Islam adalah sangat diperlukan, kerana dari beberapa temubual terhadap responden, pengkaji menemukan majoriti responden masih dalam persepsi bahawa Bank Syariah Mandiri adalah sama dengan bank Mandiri yang beroperasi dalam sistem konvensional.

²⁷² Sila rujuk jadual 5.15 Item nombor 4.

produk simpanan BSM, seramai 21 orang memilih produk pembiayaan BSM dan seramai 27 orang sahaja yang menyertai produk-produk perkhidmatan selain produk simpanan dan pembiayaan di BSM Aceh.

Ini menunjukkan majoriti responden tidak menjadi pelanggan bank tersebut, hal ini hendaklah diambilkira oleh pegawai BSM Aceh kerana daripada kebanyakan responden, pengkaji mendapati bahawa mereka enggan mengikuti perkhidmatan produk BSM, apalagi produk pembiayaan kerana banyaknya syarat dan terma yang menyusahkan, seperti adanya cagaran pembiayaan yang hampir sama nilainya dengan besaran pembiayaan tersebut. Hal ini tentunya menyusahkan para peniaga runcit yang belum memiliki hartanah yang mencukupi sebagai cagaran.

Penyelesaiannya adalah memudahkan beberapa syarat-syarat pada produk simpanan, misalnya syarat calon pelanggan berkelayakan hukum dengan memperlihatkan kad penduduk (IC) diganti dengan syarat *baligh* dan boleh menunjukkan kad pengenalan yang lain, seperti Kad Pelajar. Dalam pembiayaan dengan jumlah pembiayaan kecil, hendaklah cagaran diperkecil atau dihilangkan dan diganti dengan surat akuan bahawa si pelanggan pembiayaan ini dijamin oleh orang yang dikenal dan dipercayai oleh kaki tangan BSM tempatan.

3. BSM Hendaknya Lebih Banyak Menjalin Kerjasama Dengan Perbankan

Tempatan Untuk Menjamin dan Membantu Transaksi-Transaksi Yang Belum Sanggup Dilakukan Oleh Bank Tempatan Tersebut.²⁷³

Dalam satu temubual pengkaji dengan salah seorang pegawai di jabatan perniagaan perbankan BSM Banda Aceh, beliau menyatakan bahawa masih banyak bidang transaksi perbankan yang berpotensi besar memberi keuntungan kepada BSM Aceh tetapi masih kurang diterokai, di antaranya kerjasama BSM cawangan Aceh

²⁷³ Amatan pengkaji dari hasil temubual dengan Encik Ade Putra, temubual semi struktur mengenai Bank Syariah Mandiri Cawangan Banda Aceh, 07 Julai 2013 jam : 08.30 PM- 09.15 PM di Batoh, Banda Aceh.

dengan bank milik kerajaan tempatan iaitu Bank Pembangunan Daerah (BPD) Aceh untuk pengurusan transaksi kewangan antara pemerintahan (kerajaan) provinsi Aceh dengan provinsi lainnya dalam negara Indonesia ataupun transaksi antara pemerintah daerah Aceh dengan negara lain. Hal ini boleh menjadi peluang BSM untuk meningkatkan kepercayaan pihak kerajaan Aceh, kerana Bank tempatan tersebut belum mempunyai jaringan sebesar jaringan Bank Syariah Mandiri yang meliputi semua provinsi di Indonesia dan luar negara. Hal ini juga diperlukan kerana besarnya dana yang ada di akaun pihak kerajaan Aceh,²⁷⁴ yang mana pihak kerajaan akan banyak menggunakan dana tersebut untuk perbelanjaan awam dan kerajaan sehingga BSM boleh mendapat keuntungan dan membantu peningkatan kesejahteraan masyarakat Aceh.

4. Meningkatkan Pendidikan Pegawai Yang Sedia Ada.

Berdasarkan kajian kepuasan masyarakat Islam terhadap pengurusan perkhidmatan Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh, 47 % responden setuju bahawa pengurusan bank tersebut masih kurang memuaskan.²⁷⁵ Peranan pegawai dalam pengurusan bank adalah salah satu faktor pendorong utama masyarakat menyertai produk-produk bank terbabit. Oleh kerana itu, pengendali BSM perlu lebih mengambil berat terhadap pendidikan pegawai-pegawai mereka, apalagi dari amatan pengkaji, majoriti pegawai BSM adalah pegawai-pegawai muda yang baru menyelesaikan ijazah sarjana muda mereka. Untuk itu, kursus-kursus yang diberikan kepada pegawai-pegawai harus dikemaskini agar mereka boleh berperanan dengan sebaik-baiknya dan mampu

²⁷⁴ Sindonews, laman sesawang sindonews.com, dicapai 28 desember 2013, <http://daerah.sindonews.com/read/2013/11/28/24/811266/pembangunan-di-aceh-tertinggal-pemerintah-salah-arah>; republika, laman sesawang republika, dicapai 28 desember 2013, <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/keuangan/13/08/20/mrtoiu-pemerintah-diminta-awasi-dana-otsus-aceh-dan-papua>.

²⁷⁵ Sila rujuk jadual 5.14 item nombor 3: “teknologi produk BSM Aceh setanding dengan perbankan lainnya, tetepi pengurusannya kurang memuaskan”.

memberikan penerangan yang bertepatan dengan dasar syariat BSM. Dalam latihan pendidikan mereka, hendaklah lebih banyak diselitkan kaedah-kaedah yang bersesuaian dengan syariat Islam dan berkesan yang seharusnya digunakan oleh pegawai dalam menyampaikan maklumat tentang produk-produk bank kepada pelanggan dan bukan pelanggan.

4. Lebih Memperkenalkan Sistem Perbankan Islam Yang Digunapakai Dalam Bank Syariah Mandiri Kepada Masyarakat di Luar Bandar.

Bank Syariah Mandiri perlu lebih memperkenalkan produk produknya kepada masyarakat di luar bandar seperti masyarakat awam di kampung-kampung dengan cara berinteraksi dengan mereka secara langsung dan melalui tokoh-tokoh dan ulama-ulama tempatan. Juga lebih memperbanyak program-program yang dapat diambil manfaat langsung oleh masyarakat awam di daerah-daerah yang masih miskin, misalnya memperbanyak program program kemudahan modal dalam bidang pertanian, perkebunan dan peternakan. Pengkaji yakin jika banyak program yang boleh diperolehi oleh masyarakat kampung maka akan meningkatkan maklumat mereka terhadap sistem dan meningkatkan penyertaan mereka terhadap produk-produk bank BSM, yang mana pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat luar Bandar di Aceh.

6. Dari Sudut Pembiayaan, Kaki Tangan Bank Syariah Mandiri Tidak Boleh Bertumpu Pada Pembiayaan *murabahah* Sahaja.

Bank Syariah Mandiri hendaklah memberikan lebih banyak kemudahan dan kelebihan pada produk-produk selain *murabahah* seperti produk-produk *mudharabah* dan *musharakah* untuk lebih meningkatkan penyertaan masyarakat awam terhadap produk-produk tersebut. Hal ini perlu lebih diambilkira oleh kaki tangan bank berkenaan. Dalam amatan pengkaji, majoriti bentuk pembiayaan kepada pelanggan

adalah berasaskan *murabahah*.²⁷⁶ Salah satu sebabnya, kerana kakitangan bank berkenaan lebih mudah mengawasi pelanggan produk *murabahah* ini. Tetapi pengkaji telah mendapati ramainya penyertaan terhadap produk ini menjadi salah satu punca pandangan masyarakat awam bahawa Sistem Perbankan Islam di Bank Syariah adalah sama sahaja dengan bank konvensional lainnya. Disebabkan adanya kadar pulangan yang tetap yang harus dibayar pelanggan produk *murabahah* kepada bank. oleh itu hendaklah bentuk kerjasama antara pihak bank berkenaan dan pelanggan yang berasaskan prinsip selain *murabahah* lebih diperbanyak lagi supaya masyarakat memahami bahawa sistem perbankan islam berbeza dengan sistem bank konvensional dan tidak menyusahkan pelanggan.

B. Cadangan Kepada Pihak Kerajaan Aceh dan Indonesia

1. Membantu Dalam Bentuk Kewangan Modal dan Sokongan Moral.

Dengan adanya bantuan modal dari kerajaan, dapat membantu bank-bank Islam dan khususnya Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh dalam usaha untuk mengembangkan operasinya. Apalagi lebih banyak cawangan dapat dibuka, maka kemungkinan untuk meningkatkan kepercayaan dan penyertaan masyarakat adalah tinggi. Liputan yang meluas ini akan memudahkan urusan pengurusan bank Islam dan memberi kemudahan kepada orang ramai untuk berurusan secara terus dengan bank Islam.

3. Mempertingkatkan Pengetahuan Awam Tentang Konsep dan Manfaat Sistem Perbankan Islam (SPI).

Dalam amatan pengkaji, pihak kerajaan Aceh masih kurang memperhatikan SPI dan produk-produknya sehingga munculnya anjuran dan desakan dari pelbagai tokoh

²⁷⁶ Laporan keuangan BSM pada 2011 menunjukkan penyaluran pembiayaan *murabahah* mencecah Rp 19.773 trillion (RM 6.577 billion) berbanding penyaluran pembiayaan lainnya seperti pembiayaan *mudharabah* yang hanya Rp 4.671 trillion (RM 1.557 billion) sila rujuk Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd. *Annual report : Laporan Kewangan 2011*. Jakarta: t.p., t.t.

agama Islam di Aceh untuk lebih berusaha membuat program-program peningkatan pengetahuan dan pelaksanaan SPI dan produknya sebagai bahagian dari penerapan Syariat Islam di provinsi Aceh dan bahagian dari amanah undang-undang pemerintahan Aceh (UUPA) yang dibentuk selepas perdamaian antara kerajaan Indonesia dan Gerakan Aceh Merdeka (GAM).²⁷⁷ Oleh itu, pihak kerajaan perlu lebih banyak mengambilkira langkah-langkah untuk mewujudkan dan mempertingkatkan pengetahuan awam tentang konsep dan manfaat Sistem Perbankan Islam (SPI) dan produknya. Ini akan dicapai dengan mengadakan program promosi Perbankan Islam secara berterusan. Untuk itu, pengendali Perbankan Islam digalakkan membentuk pakatan strategik dengan institusi pengajian tinggi untuk meningkatkan ilmu pengetahuan tentang sistem dan produk-produk Perbankan Islam, bagi mempertingkatkan pengetahuan awam tentang konsep dan manfaat Perbankan Islam. Kandungan pengajaran berkaitan Sistem Perbankan Islam (SPI) di peringkat sekolah dan institusi pengajian tinggi perlu juga ditingkatkan.

3. Meningkatkan Taraf Pendidikan Pegawai Peradilan Agama.

Jabatan Agama Indonesia sebagai wakil dari pihak kerajaan Indonesia bekerjasama dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI), Pengendali Ekonomi dan Perbankan Syariah di Indonesia, hendaklah lebih banyak menyiapkan dan mempertingkatkan taraf pendidikan dan latihan bagi pegawai peradilan agama di semua wilayah di Indonesia terutama wilayah-wilayah yang majoriti penduduknya beragama Islam bagi menghadapi munculnya kes-kes pertikaian dalam perbankan Islam agar mereka mampu menyelesaikan pertikaian tersebut berdasarkan undang-undang syariah yang berlaku.

²⁷⁷ Tribunnews, laman sasawang tribunnews, dicapai 19 jun 2014, <http://aceh.tribunnews.com/2014/05/21/ulama-pemerintah-tidak-mendukung-bank-syariah> dan <http://aceh.tribunnews.com/2014/06/18/kami-kecewa> dan

C. Cadangan Kepada Pengkaji Yang Akan Datang

1. Memperbanyak Kajian Pengetahuan dan Penerimaan Masyarakat

Terhadap Produk-Produk Pada Bank-Bank Syariah Lainnya di Aceh.

Dalam amatan pengkaji, kajian dengan skop perbankan Islam di Aceh masih kurang dilakukan oleh pengkaji. Salah satu punca yang pengkaji temukan ialah kerana kelulusan melakukan kajian dari perbankan Islam yang akan dikaji agak susah didapatkan.

Dari amatan pengkaji, kelulusan melakukan kajian yang susah didapat dari institusi bank, bukanlah kerana bank berkenaan tidak memberi izin, tetapi biasanya bank-bank di Aceh mesti meminta kelulusan tersebut dari ibu pejabat bank berkenaan di Jakarta sehingga terkadang memerlukan masa yang lama untuk memperolehi kelulusan melakukan kajian.

Tetapi hal ini tidak boleh menjadi penghalang para pengkaji untuk lebih banyak mengkaji penerimaan masyarakat Islam terhadap produk-produk perbankan Islam lainnya di Aceh.

2. Memperkecil Limitasi Kajian Pada Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh.

Kajian ini mempunyai limitasi yang lebih luas. Kajian ini mengkaji pengetahuan dan penerimaan masyarakat Islam terhadap beberapa produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Cawangan Aceh dan responden yang terlibat dalam kajian ini adalah orang ramai di kawasan Bandar Aceh dan Bandar Lhoksemawe.

Oleh itu, disarankan kajian yang akan datang lebih menghadkan limitasi kajian kepada hal-hal tertentu, misalnya kajian penerimaan terhadap suatu produk di BSM cawangan Aceh, kajian terhadap penerimaan masyarakat diluar Bandar di suatu

kabupaten dan kajian penerimaan masyarakat bukan Islam di Aceh terhadap suatu Produk BSM Aceh.

Selain itu, kajian juga boleh difokuskan terus berdasarkan pengurusan sesebuah gred cawangan pembantu di Aceh yang berada dibawah gred cawangan provinsi.

3. Memperbesar Sampel Kajian Dengan Membuat Perbandingan Responden Dari Setiap Daerah Kabupaten di Aceh.

Menurut pengkaji, dengan memperbesar sampel dan kawasan kajian, maka pengkaji yang akan datang boleh mendapatkan hasil kajian yang lebih teliti, jawapan yang lebih banyak pilihan yang boleh menjawab bermacam-macam objektif kajian sehingga akan memberikan kesan yang lebih besar kepada kajian dalam bidang ekonomi Islam.

6.3. Penutup

Secara keseluruhannya dapatlah disimpulkan bahawa pengetahuan Masyarakat Islam terhadap Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Cawangan Aceh adalah di tahap rendah, manakala penerimaan mereka berada pada tahap yang sederhana dan data juga menunjukkan bahawa masyarakat Islam di Aceh mempunyai potensi penerimaan yang tinggi terhadap produk-produk tersebut. Hasil kajian ini menunjukkan masih perlunya usaha yang berterusan daripada pihak bank berkenaan. Usaha-usaha tersebut masih perlu dipertingkatkan agar produk-produk Bank Islam ini lebih banyak diterima oleh masyarakat di Aceh sebagai satu penyelesaian kepada Produk-produk perbankan konvensional yang berteraskan riba.

BIBLIOGRAFI

Rujukan Bahasa Arab

- Al-Qur'an Al-Karim bi al-Rasm al-'Usmani*, Damsyiq: Dar al-Furqan, 1425H.
- Abu Naja, Syaraf al-Din Musa ibn Ahmad ibn Musa ibn Salim. *Al-Iqna' li al-Talib al-Intifa*. J.2. Al-Mamlakah al-Su'udiyah al-'Arabiyah: Dar 'Alam al-Kutub, 1999.
- Abu Uwaimir, Jihad 'Abdullah Husain. *al-Tarshid al-Shari li al-Bunuk al-Qaimah*. Qaherah: al-Ittihad.
- Abu Yahya Zakaria al-Ansari al-Misri al-Syafi'i. *Minhatu al-Bari bi Sharhi Sahih al-Bukhari al-Musamma "Tuhfatu al-Bari"*. Riyad: Maktabah al-Rushdi Nashirun, 2005.
- Al- Sarakhsi, Syams al-Din *Kitab. al-Mabsut*. Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1978.
- Al- Sharbini, Muhammad bin Ahmad al-Khatib. *Mughni al-Muhtaj ila Ma'rifah al-Ma'ani al-Faz al-Minhaj*, Beirut: Dar al-Fikr, 1989.
- Al-Buhuti, Mansur bin Yusuf bin Idris *Rawd. al-Murbi' Sharh Zad al-Mustaqni'*. Riyad: Maktabah al-Riyad al-Hadithah, 1970.
- Al-Bukhari, Abu 'Abd Allah Muhammad bin Isma'il bin Ibrahim. *Sahih al-Bukhari*. Istanbul: al-Maktabah al-Islamiyyah, 1981.
- Al-Dusuqi, Shams al-Din Muhammad 'Arafah *Hasyiyat al-Dusuqi 'ala al-Sharh al-Kabir*, jil. 3, (Qaherah: 'Isa al-Babi al-Halabi, t.t.
- Al-Ghamrawi, Muhammad al-Zahri. *Siraj al-Wahhaj Ala Matan al-Minhaj li Syaraf al-Din Yahya al-Nawawi*. Mesr: Mustafa al-Halabi, 1933 M.
- Al-Imam al-Hanafi. *Al-Ikhtiyar Li al-Mukhtar*. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Al-Imam Ibn al-'Arabi al-Maliki. *Sahih al-Tirmidhi bi Sharh al-Imam Ibn al-'Arabi al-Maliki*. Cet-1. Mesir: Matba' ah al-Misriyyah bi al-Azhar, 1931 M/1350 H.
- Al-Jassas, Abu Bakr Ahmad bin 'Ali al-Razi. *Ahkam al-Qur'an*. Beirut: Dar al-Ihya' al-Turath al-'Arabi, 1985.
- Al-Kasani, 'Ala al-Din Abu Bakr bin Mas'ud. *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*. Misr: Matba'ah al-'Asimah, t.t.
- al-Nawawi, Mahy al-Din Abu Zakaria Yahya bin Syarf. *Rawdah al-Talibin*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, t.t.
- Al-Qurtubi, Al-Imam al-Qadi Abi al-Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin

- Ahmad bin Rusdy. *Bidayah al-Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*. Beirut: Dar al-Kitab al-‘Ilmiyyah, 1996.
- Al-San’ani, Muhammad bin Isma‘il al-Amir al-Yamani. *Subul al-Salam Sharh Bulugh al-Maram Min Jami‘ Adillah al-Ahkam*, Beirut: Dar al-Fikr, 1991.
- Al-Shawkani, Muhammad bin ‘Ali bin Muhammad. *Nayl al-Awtar Sharh Muntaqa al-Akhbar Min al-Ahadiith Sayyid al-Akhyar*. cet. Akhir. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi Wa Awladuh, t.t.
- Al-Shirazi, Abu Ishaq Ibrahim bin ‘Ali Yusuf al-Fairuz Abadi. *al-Muhadhdhab Fi Fiqh al-Imam al-Syafi‘i*.
- Al-Sijistani, Abu Dawud Sulayman bin al-Ash’ath. *Sunan Abi Dawud*. Beirut: Muassasah ‘Abd al-Hafiz al-Basat, t.t.
- Al-Syafi‘i, Abu ‘Abd Allah Muhammad bin Idris. *Al-Umm. Mausu’ah al-Imam al-Syafi‘i*. jil. 8. Beirut: Dar al-Qutaibah, 2003.
- Al-Syarbasi, Ahmad. *al-Mu’jam al-Iqtisad al-Islami*. Beirut: Dar ‘Alam al-Kutub, 1987.
- Al-Syarqawi, ‘Abd Allah Hijazi bin Ibrahim. *Hashiyah al-Syarqawi*, Beirut: Dar al-Ma’rifah, t.t.
- Al-Syeikh Muhammad al-Musa. *Sharikah al-Ashkhas Bayna al-Syari‘ah Wa al-Qanun*. Riyad: Jami‘ah al-Imam Muhammad bin Su‘ud al-Islamiyyah, 1401 H.
- Anas, Imam Malik ibn, *Al-Mudawwanah al-Kubra*, Dar Sadr: Lubnan, t.t.
- Badr al-Din Abu Muhammad Mahmud bin Ahmad al-‘Aini. *Umdat al-Qari Shrah Sahih al-Bukhari*. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Fayyad ‘Abd al-Mun‘im Hasanayn. *Bay‘ al-Murabahah Fi al-Masarif al-Islamiyah*. ed. Ke-1. Qaherah: al-Ma‘had al-‘Ali li al-Fikr al-Islami, 1996.
- ‘Imad al-Din Abu al-Fida’ Isma‘il bin ‘Umar bin Kathir. *Tafsir al-Qur‘an al-Azim*. cet.1. Beirut: Dar wa Maktabah al-Hilal, 1986.
- Ibn Qudamah, Abu Muhammad ‘Abd Allah Ahmad. *al-Mugni*. Mesir: Maktabah al-Qaherah, 1969.
- Ibn ‘Abidin, Muhammad ‘Amin bin ‘Umar al-Syahir. *Hashiyah Rad al-Mukhtar ‘ala al-Dur al-Mukhtar (Hashiyah Ibn ‘Abidin)*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladuh, 1966.
- Ibn al-Munzir, Abu Bakr bin Muhammad bin Ibrahim. *al-Ijma’*. ed. 2. Dawlah al-Imarat al-‘Arabiyyah al-Muttahidah : Maktabah al-Furqan & Maktabah al-Thaqafiyyah, 1999.
- Ibn Hajar al-‘Asqalani, Shihab al-Din Ahmad ‘Ali bin Muhammad. *Talkhis al-Khabir Fi Takhrij Ahadith al-Raf‘i al-Kabir*. al-Mamlakah al-‘Arabiyyah al-Su‘udiyyah: Maktabah Nidzhar al-Baz, 1997M/1417H.

- Ibn Hazm, Abu Muhammad ‘Ali bin Ahmad bin Sa‘id. *al-Muhalla*. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Ibn Majah, Abu ‘Abd Allah Muhammad bin Yazid al-Qazwini. *Sunan Ibn Majah*. Beirut: Dar al-Ihya’ al-Turath al-‘Arabi, 1395H.
- Ibn Manzur, Jamal al-Din Muhammad bin Mukarram. *Lisan al-‘Arab*. Mesir: Dar al-Sadir, 1994.
- Ibn Taimiyah. *Majmu’ al-Fatawa Sheikh al-Islam*. Riyad: Matabi‘ al-Riyad, 1963.
- Ibnu Humam, Kamal al-Din Muhammad bin ‘Abd al-Wahid al-Siwasi. *Syarh Fath al-Qadir*, Qaherah: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1970.
- Maghniyyah, Muhammad Jawad al-, *Fiqh al-Imam al-Ja‘far al-Sadiq*, Dar al-Jawwad, 1983.
- Mahmud ‘Abd al-Rahman ‘Abd al-Mun‘im, *Mu‘jam al-Mustalah wa al-Faz al-Fiqhiyah*, Qaherah: Dar al-Fadilah.
- Muhammad ‘Uthman Shabir. *al-Mu‘amalat al-Maliyyah al-Mu‘asirah Fi al-Fiqh al-Islami* ‘Amman: Dar al-Nafa’is, 1996.
- Muhammad, Imam Taqi al-Din Abu Bakr ibn, *Kifayah al-Akhyar*, Surabaya: Nurasia, t.t.
- Salihi Salih. *al-Siyasah al-Naqdhiyyah Wa al-Maliyyah Fi Itar Nizam al-Musharakah Fi al-Iqtisad al-Islami*. Mansurah, Misr : Dar al-Wafa’, 2001.
- Sayyid al-Sabiq. *Fiqh al-Sunnah*. ed. ke-8. Beirut: Dar al-Kitab al-‘Arabi, 1987M/1407H.
- Rafiq al-Misri. *MaSraf al-Tanmiyah al-Islami Au Muhawalatun Jadidatun Fi al-Riba Wa al- Faedah Wa al-Bank*. ed-3. Beirut: Muasasah al-Risalah, 1987.

Rujukan Bahasa Inggris

- Afzal al-Rahman. *Economic Doctrines of Islam*. Jilid ke-1. Lahore: Islamic Publications, 1974.
- _____. *Economic Doctrines of Islam: Banking and Insurance*, Vol. 4, London: The Muslim Schools Trust, 1979.
- M. A. Mannan. *Islamic Economics: theory and practice (A Comparative Study)*. Lahore: Muhammad Ashraf, 1983.
- Muhammad Al-Bashir Muhammad Al-Amine. *Istisna’ in Islamic Banking And Finance: Law And Practice*, Kuala Lumpur : Percetakan Zafar Sdn. Bhd, 2001.
- Muhammad Muhsin Khan. *The Translation of The Meaning of Sahih al-Bukhari*. Jilid ke-III. Chicago: Kazi Publications, 1977.

Muhammad Umer Chapra. *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking and Monetary Policy in the Light of Islamic Teachings.* – *Islamic Economics Series*; 8. Wiltshire : Dotesios (Printers) Ltd, 1985.

Shah Rukh Rafi Khan. *Profit and Loss Sharing : An Islamic Experiment In Finance And Banking.* ed-1. Karachi: Oxford University Press, 1987.

Rujukan Bahasa Melayu

Ab. Mumin Ab. Ghani. *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia.* Kuala Lumpur : Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 1999.

Afzal-Ur-Rahman. *Dokrin Ekonomi Islam*, J.3, (terj: Zaharah Salleh), Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka. 1999.

Bank Syariah Mandiri. Sdn. Bhd. *Annual report : Laporan Kewangan 2011.* Jakarta: t.p., t.t.

Chua Yan Piaw. *Kaedah Penyelidikan*, Malaysia: McGraw-Hill Sdn. Bhd, 2006.

Ensiklopedia Indonesia. *Seri Giografis.* Jakarta: PT. Ikhtiar Baru Van Hoeven, 1999.

Mohd. Ali Hj. Baharum. *masalah perumahan : Penyelesaian menurut Perspektif Islam.* Petaling Jaya : Dewan Pustaka Islam, 1990.

Muhammad Syafi'I Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.

_____. *Bank Syariah: Wacana Ulama dan Cendikiawan.* ed-1. Indonesia: Tazkia Institute, 1999.

Nabsiah Abdul Wahid & Ishak Ismail. *Perlakuan Pengguna*, Kuala Lumpur: Prentice Hall, 2000.

Nor Mohamed Yakcop. *Teori, Amalan dan Prospek Sistem Kewangan Islam Di Malaysia.* Kuala Lumpu: Utusan Publications & Distributors Sdn.Bhd, 1996.

Sabitha Marican, *Kaedah Penyelidikan Sains Sosial*, Petaling Jaya: Prentice Hall Pearson Malaysia, 2005.

Sudin Haron. *Prinsip dan Operasi Perbankan Islam.* Kuala Lumpur: Berita Publishing Sdn.Bhd, 1996.

Sukowaluyo Mintoraharjo. *BLBI Simalakama.* Jakarta: Riset Ekonomi Sosial Indonesia, 2001.

Warkum Sumitro. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

Zaharuddin Abd. Rahman. *Panduan Perbankan Islam : Kontrak dan Produk Asas.* Kuala Lumpur: Telaga Biru SDN. BHD, 2009.

Rujukan Tesis dan Disertasi

- Muhammad Daud bin Awang. “Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Sistem Perbankan di Malaysia: Suatu Kajian di Pantai Timur Semenanjung Malaysia”. Tesis Doktor Falsafah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2007.
- Eneng Fauziah. “Peranan Perbankan Syariah Dalam Pembangunan Pembangunan Ekonomi Ummah : Kajian Di Bank Syariah Mandiri (BSM), Jawa Barat, Indonesia”. Disertasi Sarjana Syariah, Program Pengajian Islam, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2011.
- Fadlul Rahman Bin Azizan. “Produk-produk Perbankan Islam di Ibu Pejabat Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya, 2003.
- Fathiah Binti Fathil. “Penerimaan Masyarakat Bukan Islam terhadap Produk Perbankan Islam di Bank Rakyat: Kajian di Pulau Pinang”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008.
- Muhammad Zuhilmi. ”Sistem Perbankan Islam dan Pelaksanaannya Di Nanggroe Aceh Darussalam Indonesia”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006.
- Muhammad Subari Bin Ramli, “Reaksi Pelanggan Terhadap Sistem Perbankan Islam: Kajian Perbandingan Antara MAYBANK dan BIMB Cawangan Sungai Besar, Selangor”. Disertasi, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2005.
- Mohd Bahroddin Bin Badri. “Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga: Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008.
- Muhammad Saiful Islami bin Mohd. Taher, “Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Pajak Gadaai Islam (al-Rahn): Kajian di Kedai ar-Rahnu Bank Rakyat Cawangan Alor Setar, Kedah”, (Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2006).
- Nofri Riawani, “Konsep Al-Wakalah Dalam Perkhidmatan Surat Kredit : Kajian Di Bank Syariah Mandiri, Indonesia”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008.
- Nurfahiratul Azlina Binti Ahmad. “Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Kad Kredit Islam: Kajian di Lembah Pantai, Kuala Lumpur”. Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2005.
- Redzuan Muhammad. “Kad Kredit Islam: Kajian di Arab Malaysian Bank Berhad”. Kertas Projek, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2001.

- Syukriah Zakaria, "Pemahaman dan Sambutan Masyarakat Terhadap Skim Takaful : Kajian di Bagan Serai, Perak". Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2004.
- Zam Zariah Omar. "Strategi Pemasaran Kad kredit Islam: Kajian di Bank Islam". Kertas Projek, Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, universiti Malaya, 2003.
- Noradilah binti Alwi, "Bank Islam Malaysia Berhad : A Study of Muslims Perception of Islamic Banking in Kuala Lumpur", Latihan Ilmiah Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Putra Malaysia, 1998.

Rujukan Jurnal

- Ahmad Sufyan Che Abdullah. "Kontrak Musamma : Justifikasinya Dalam Transaksi Kewangan Islam Semasa". *Jurnal Syariah* 19, bil.3 (Sept-Des 2011).
- Anang.et.al, "Perbankan Islam dan Penerimaan Masyarakat di Terengganu", 4th International Malaysian Studies Conference, 2004.
- Engku Rabiah Awawiah Engku Ali. "Sukuk al-Mudarabah wa al-Musharakah fi Daui' al-Bayan al-Sadir 'an Haiyah al-Muhasabah wa al-Muraja'ah li al- Muassasah al-Maliah al-Islamiah li'Ami 2008: at-Tahdiyaf wa al-Furas", *Jurnal Muamalat*, Bil. 2, Putra Jaya: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), 2009.
- Hasan Bahrom, "Global Challenges & Compettiveness of Malaysian Financial Institutions", Marriot Hotel Putrajaya: National Seminar in islamic banking & Finance (iBAF) 2004, Anjuran Fakulti Ekonomi dan Muamalat KUIM, 2-3 Mac 2004).
- Mokhtar Mahamad Izah Mohd Tahir, "Kefahaman Pelanggan Bukan Islam Terhadap Perbankan Islam: Satu Kajian Rintis", *Jurnal Kemanusiaan*, Bil. 16, (Kuala Lumpur: Universiti Teknologi Malaysia (UTM), 2010).
- Muhammad Syafi'I Antonio, "Antara Kemerdekaan dan Neo-Economic Colonialism" *Majalah Sabili*, No.5, tahun IX 29 Agustus 2001/10 Jumadil Akhir 1422 H.
- Naveed Azeem Khattak and Kashif-Ur-Rehman, "Customer Satisfaction and Awareness of Islamic Banking System in Pakistan" *African Journal of Business Management* Vol. 4(5), 2010).

Rujukan Risalah @ Pamlet

- Risalah Produk-Produk Dana Dan Perkhidmatan Bank Syariah Mandiri (BSM).
- Risalah Produk perkhidmatan *Transfer Wang Tunai BSM*.
- Risalah Produk Perkhidmatan *BSM Mobile Banking* dan *BSM Net Banking*.

Risalah Produk Perkhidmatan *Pembayaran Bil Elektrik dan Telefon BSM*.

Risalah Produk Perkhidmatan *BSM Gadai Emas*.

Risalah Produk Perkhidmatan *Transfer Valas Bank Mandiri Syariah (BSM)*.

Rujukan Laman Web

<http://www.pesantren.net/ekonomi/20001113231314-ban.shtml>, 5 April 2012.

<http://www.syariahmandiri.co.id/>, 18 May 2013.

http://ardilamadi.blogspot.com/2013/07/jumlah-penduduk-berdasarkan-agama-di_19.html, 21 september 2013

<http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/provinsi/detail/11/nanggroe-aceh-darussalam>, 17 jun 2014.

<http://www.indonesia.travel/en/destination/44/the-grand-mosque-of-baiturrahman>, 16 jun 2014.

<http://www.fppsm.utm.my/jurnal-kemanusiaan.html>, 24 Jun 2014.

<http://www.bi.go.id>, 24 Jun 2014.

Rujukan Temubual

Encik Ade Putra, pegawai BSM Banda Aceh, temubual di Batoh, Banda Aceh. pada tarikh 07 Julai 2013.

Encik Aulia , Pengawai Cawangan Lhoksemawe, temubual di pejabat Bank BSM Lhoksemawe, pada 06 Julai 2013.

Puan Refina Midori, Pengawai Cawangan Lhoksemawe, temubual di pejabat Bank BSM Lhoksemawe, pada 06 Julai 2013.

LAMPIRAN 1 :

No. Siri : _____

Assalamu'alaikum dan salam sejahtera

Catatan :

- Soal ini bertujuan untuk mengkaji Penerimaan masyarakat Islam di Aceh terhadap produk-produk perbankan Islam khususnya produk-produk Bank Syariah Mandiri cabang Aceh.
- Semua maklumat yang diberikan oleh saudara /i adalah dirahasiakan dan hanya digunakan untuk kajian ini semata-mata
- Kerjasama pihak saudara/i amat dihargai.¹

BAHAGIAN A :

- Jantina
 - ☐ Lelaki
 - ☐ perempuan
- Umur : _____
- Tempat Tinggal : _____
- Bangsa:
 - ☐ Aceh
 - ☐ Gayo
 - ☐ lain-lain (nyatakan : _____)
 - ☐ Tamiang
 - ☐ Jawa
- Status perkawinan :
 - ☐ Belum Berkahwin
 - ☐ Berkawin
 - ☐ Janda/ duda/Balu
- Pekerjaan
 - ☐ Pegawai Kerajaan (PNS)
 - ☐ Berdagang
 - ☐ lain-lain (nyatakan : _____)
 - ☐ Pegawai Swasta
 - ☐ belum bekerja
- Pendapatan Bulanan :
 - ☐ RM 500 (1.5 juta) kebawah
 - ☐ RM 1500(4,5 juta) – RM 3000 (9 juta)
 - ☐ RM 500 (1,5 juta) – RM 1500 (4,5 Juta)
 - ☐ RM 3000 (9 juta) ke atas

BAHAGIAN B :

SOALAN-SOALAN MENGENAI STATUS/ HUBUNGAN RESPONDEN DENGAN BSM ACEH DAN FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ATAU FAKTOR-FAKTOR PENGHALANGNYA :

- Apakah status atau hubungan saudara/i dalam perkhidmatan Bank Syariah Mandiri (BSM) di Aceh ?

- ☐ Pelanggan
☐ Pengguna sesekali sahaja (bukan pelanggan)
☐ Bukan kedua-duanya

sila jawab soalan 1 (a), dan 2
sila jawab soalan 1(b)
sila jawab soalan 1(b)

- 1 (a). Sila nyatakan alasan saudara/i menjadi Pelanggan Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh !
(boleh pilih lebih dari 1 jawapan)!

- ☐ Kesedaran diri mengikut syariat
☐ Ingin mencuba sistem baru
☐ Terikut-ikut dengan keadaan semasa
☐ Dorongan keluarga dan rakan
☐ Pengaruh iklan
☐ Memberi pulangan yang lebih menguntungkan
☐ Pengurusan yang cekap dan telus dalam sistem Bank berkenaan (termasuk adanya sistem online)

¹ Borang ini merujuk kepada Muhammad Daud bin Awang. "Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Sistem Perbankan di Malaysia: Suatu Kajian di Pantai Timur Semenanjung Malaysia". Tesis Doktor Falsafah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2007; Fathiah Binti Fathil. "Penerimaan Masyarakat Bukan Islam terhadap Produk Perbankan Islam di Bank Rakyat: Kajian di Pulau Pinang". Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008; Nurfahritul Azlina Binti Ahmad. "Kefahaman Masyarakat Islam Terhadap Kad Kredit Islam: Kajian di Lembah Pantai, Kuala Lumpur". Disertasi Sarjana Syariah, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2005; Dr. Asmak ab Rahman, "Soal Selidik Kajian Penyertaan Pelajar Universiti Malaya dalam Skim Insurans/Takaful", IXGX 6111 Kaedah Penyelidikan Lanjutan ,10 Oktober 2011.

- ☐ Lokasi bank yang mudah untuk berurusan
☐ Produk yang mudah difahami seperti istilah produk
☐ Lain-lain : nyatakan _____

1 (b). Sila nyatakan alasan saudara/i menjadi pengguna sesekali sahaja di Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh !
 (boleh pilih lebih dari 1 jawapan)

- ☐ Merasa diri tidak perlu menjadi pelanggan
☐ Perlu perkhidmatan bank tersebut sesekali sahaja
☐ Sudah menjadi pelanggan di Bank Islam/Konvensional yang lain
☐ Dorongan keluarga dan rakan
☐ Pernah kecewa dengan pengurusan Bank tersebut
☐ Lain-lain : nyatakan _____

1 (c). Sila nyatakan alasan saudara/i tidak menjadi pelanggan dan pengguna sesekali sahaja di Bank Syariah Mandiri (BSM) cawangan Aceh (boleh pilih lebih dari 1 jawapan)

- ☐ Produk perbankan lainnya lebih mudah dipahami dan menarik.
☐ Tidak mengetahui tentang BSM /kurang maklumat tentang BSM.
☐ Tidak ada masa untuk menggunakan BSM/lokasinya jauh daripada tempat kerja dan tempat tinggal saya.
☐ Kadar keuntungan dan pembiayaan dalam BSM yang kurang menarik.
☐ Sudah biasa dengan bank sedia ada, dan rasanya BSM sama sahaja bank islam/konvensional lainnya
☐ Tiada satupun kenyataan diatas, sila nyatakan : _____

2. Jika Saudara/i Pelanggan Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh, produk BSM apakah yang saudara/i sertai ? ,boleh jawab lebih dari satu jawapan (jika bukan Pelanggan, sila abaikan soalan ini!)

- ☐ Akaun Tabungan Deposit
☐ Pembiayaan
☐ Perkhidmatan BSM(Gadai Mas, Bank Garansi, Transfer Wang, LC, dan lain-lain)

BAHAGIAN C :

PENGETAHUAN DAN PENERIMAAN RESPONDEN TERHADAP BEBERAPA PENYATAAN BERIKUT :

1. Sejauhmana saudara/i tahu tentang produk-produk beserta prinsip-prinsip perbankan Syariah Mandiri berikut (sila tandakan(/) atau bulatkan pada nomor mengikut pembahagian berikut :

Sila tandakan pada nomor yang menggambarkan pandangan saudara/i berkenaan kenyataan yang diberikan!	Tidak pernah mendengar produk dan prinsipnya	Pernah mendengar Produknya sahaja bukan Prinsipnya	Pernah mendengar prinsipnya sahaja bukan produknya	Tahu produk dan prinsipnya secara umum sahaja	Tahu produknya secara umum dan tahu prinsipnya secara mendetail	Tau produk dan prinsipnya secara mendetail
Produk-produk beserta prinsip-prinsip Bank Syariah Mandiri cawangan Aceh						
1. BSM Giro (prinsip al-Wadiah Yaddhamanah)	1	2	3	4	5	6
2. BSM Tabungan Mabrur (prinsip al-Mudharabah)	1	2	3	4	5	6
3. Pembiayaan Griya BSM / BSM Oto (prinsip al-Murabahah)	1	2	3	4	5	6
4. BSM PembiayaanUmrah (prinsip Ijarah)	1	2	3	4	5	6
5. Pembiayaan Dana Berputar(prinsip Musharakah)	1	2	3	4	5	6
6. Transfer Uang (prinsip Wakalah)	1	2	3	4	5	6
7. Cicil Emas BSM iB (Murabahah dan Rahn)	1	2	3	4	5	6
8. BSM Bank Garansi (Kafalah)	1	2	3	4	5	6

2. Sila beri respon saudara/i kepada kenyataan-kenyataan berikut :

Sila tandakan pada nomor yang menggambarkan pandangan saudara/i berkenaan kenyataan yang diberikan berdasarkan skala berikut :						
1. Sangat tidak setuju / sangat tidak tepat						
2. Tidak setuju / tidak tepat						
3. Kurang setuju / kurang tepat						
4. Agak Setuju / agak tepat						
5. Setuju / tepat						
6. Sangat setuju / sangat tepat						
1. interest (bunga bank) atau faedah bank diharamkan menurut Islam.	1	2	3	4	5	6
2. Perkidmatan produk BSM mencakupi simpanan, pembiayaan, cek, pembayaran bil listrik, air, telepon dan lain-lain yang berdasarkan syariah.	1	2	3	4	5	6
3. Penggunaan istilah muamalat Islam dalam produk-produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh, seperti Tabungan al-Wadi'ah, Pembiayaan BSM al-Mudharabah, dan lain-lain adalah Perlu.	1	2	3	4	5	6
4. Teknologi dan pengurusan Perkidmatan produk Bank Syariah Mandiri (BSM) Aceh Setanding dengan perbankan Islam/ konvensional lainnya.	1	2	3	4	5	6
5. Teknologi Perkidmatan produk BSM Aceh ketinggalan berbanding dengan perbankan Islam /konvensional lainnya tetapi punya pengurusan yang baik	1	2	3	4	5	6
6. Teknologi Perkidmatan produk BSM Aceh setanding dengan perbankan Islam/ konvensional lainnya, tetapi pengurusannya kurang memuaskan	1	2	3	4	5	6
7. Bank Syariah Mandiri Aceh menepati Prinsip Syariah Islam dan tiada riba 100 %	1	2	3	4	5	6
8. Harga perkidmatan produk BSM Aceh lebih murah daripada Perbankan Islam/ perbankan konvensional lainnya	1	2	3	4	5	6
9. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk penyimpanan	1	2	3	4	5	6
10. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk Pembiayaan	1	2	3	4	5	6
11. Bank Syariah Mandiri Aceh Memudahkan dalam produk Perkidmatan lainnya seperti; transfer wang, gadai emas, dan lain-lain)	1	2	3	4	5	6
12. Saya akan memindahkan sebahagian wang yang ada di bank lain ke Bank Syariah Mandiri Aceh	1	2	3	4	5	6
13. Melakukan kerjasama dengan BSM untuk mengembangkan usaha	1	2	3	4	5	6
14. Mengajak orang lain untuk menabung/menyimpan wangnya di BSM	1	2	3	4	5	6
15. Produk BSM Aceh kurang promosi, kerana itu tidak menarik bagi masyarakat.	1	2	3	4	5	6
16. Saya lebih kerap menggunakan perkidmatan Bank Syariah Mandiri daripada perbankan Islam lainnya/ konvensional.	1	2	3	4	5	6

3. Sejauhmanakah kekerapan saudara/i menggunakan teknologi berikut dalam sistem perbankan Syariah Mandiri (BSM)?

Penyataan	Tidak Pernah	Sangat Kurang	Kurang	Sederhana	Banyak	Sangat Banyak
1. Kemudahan ATM (mesin wang secara automatik) di BSM	1	2	3	4	5	6
2. Kemudahan internet Perbankan Islam (Net-Banking) di BSM	1	2	3	4	5	6
3. Kemudahan SMS Perbankan Islam di BSM	1	2	3	4	5	6

Terima kasih atas kerjasama yang saudara/i berikan

LAMPIRAN 2 :

Senarai soalan-soalan temubual dengan pegawai BSM Lhoksemawe/Banda Aceh:

1. Bagaimanakah pandangan Bapak/ibu mengenai Sistem Perbankan Islam (SPI) dan apakah penerapannya sudah sesuai pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Lhokseumawe / Banda Aceh ?
2. Mengapa mayoritas produk BSM Lhokseumawe / Banda Aceh tidak menggunakan Istilah Bahasa Arab seperti (Mudharabah, Wadi'ah , dll) ?
3. Menurut Bapak/ibu, apakah informasi mengenai Sistem Perbankan Islam (SPI) pada umumnya dan mengenai BSM pada khususnya di Lhokseumawe / Banda Aceh dan di Aceh pada hari ini telah mencukupi dan memuaskan? tolong jelaskan!
4. Apakah usaha-usaha dari manajemen BSM Lhokseumawe / Banda Aceh untuk lebih menarik minat Masyarakat Islam/non Muslim menerima dan menjadi Nasabah BSM?
5. Menurut pendapat Bapak/Ibu, bagaimanakah potensi masyarakat Islam di wilayah operasional BSM Lhokseumawe / Banda Aceh untuk menerima dan menjadi nasabah BSM?
6. Produk pembiayaan dan jasa apakah yang paling banyak diminati oleh nasabah BSM Lhoksemawe / Banda Aceh? Mengapa?
7. Apakah BSM Lhoksemawe / Banda Aceh memberikan kebebasan kepada para nasabahnya untuk mengambil lebih dari 1 produk pembiayaan yang ditawarkan pihak Bank? Bagaimana dengan syarat-syaratnya?
8. Menurut pendapat Bapak/Ibu apakah faktor-faktor pendorong dan faktor-faktor yang membatasi penerimaan masyarakat Islam di wilayah operasional BSM Lhokseumawe / Banda Aceh terhadap Produk-produk BSM?
9. Apakah Saran Bapak/Ibu untuk lebih meningkatkan pelayanan Perbankan Islam pada umumnya dan BSM Lhokseumawe / Banda Aceh pada khususnya ?

20 Agustus 2013
No. 15/515-3 /402



Kepada
Ketua Jabatan Syariah dan Ekonomi
Akademi Pengajian Islam
Universiti Malaya

PT Bank Syariah Mandiri
Kantor Cabang Lhokseumawe
Jl. Merdeka No. 24-25
Lhokseumawe 24351, Indonesia
Tel (0645) 631146, 631147, 631148
Fax (0645) 41555
www.syariahamandiri.co.id

Perihal : **PENGUMPULAN DATA**

Ref. : - Surat Universiti Malaya No.UM.I/JSE/606/1 Tgl. 29 Maret 2013 perihal Surat Sokongan Membuat Penyelidikan.
- Surat Universiti Malaya No.UM.I/JSE/606/1 Tgl. 29 Maret 2013 perihal Surat Akuan Pelajar

Assalamualaikum. Wr. Wb

Semoga Bapak beserta seluruh staff selalu dalam keadaan sehat wal'afiat dan senantiasa dalam lindungan dan rahmat dari Allah SWT.

Menunjuk referensi diatas, dengan ini kami sampaikan bahwa :

Nama	: Yoesrizal Muhammad Yoesoef
No. Pendaftaran	: 120807946
Prodi	: Jabatan Syariah dan Ekonomi
Judul Disertasi	: Penerimaan Masyarakat Islam Terhadap Produk-Produk Perbankan Islam : Kajian di Bank Syariah Mandiri, Cawangan Aceh

Telah melaksanakan pengumpulan data untuk penyusunan Disertasi (Master) yang bersangkutan di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Lhokseumawe.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak, kami mengucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Wr. Wb

PT. BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG LHOKSEUMAWE



Saiful Ahda
Operation Manager



Address **Aceh**
Indonesia





Address **Banda Aceh**
Aceh, Indonesia





Address **Lhokseumawe**
Aceh, Indonesia

